
2 bin 163 kırsal yerleşim yeri telefon ve internete kavuşuyor



TmaxSoft, 5 yılda Türkiye'de ilk üçe girmeyi hedefliyor


Cisco yeni "Hizmet Tahribatı Saldırılarına" karşı uyardı!..


ING'li mentorlar, İTÜ Çekirdek girişimcileriyle buluştu...

B İ L G İ T E K N O L O J İ L E R İ D E R G İ S İ

IT network

01 AĞUSTOS • 31 AĞUSTOS • 2017 • KDV Dahil 15 TL

www.img.com.tr

ISSN: 2147-3595





Aile şirketleri inovasyonun farkındalığını yaşıyor mu?

Global dünyaya baktığımızda kurumsal şirketler ile rekabet yapmak zorunda olan birçok aile şirketinin olduğunu görmek mümkün. Yıllardır tüm zorluklara karşı hayatta kalmayı başarmış olan aile şirketlerinin gelişen teknolojik yenilikler ve yeni iş yapış şekillerine ayak uydurmadan yollarına devam edebilmesi, rekabette ayakta kalabilmesi için ertelenmemesi gereken en önemli şeyin inovasyon olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'deki aile şirketlerinin bu alandaki farkındalığının derecesini ölçmek için 30 yıldır Türkiye'de faaliyetlerini sürdüren Deloitte'nin hazırladığı "Gelecek Kuşak Aile Şirketleri Araştırması" bu alandaki gelişmeleri gözler önüne seriyor. Türkiye'nin de dâhil olduğu ve genel olarak 21 ülkeden aile şirketlerinde aktif görev alan aile üyeleri ile yüz yüze yapılan görüşmeler doğrultusunda hazırlanan rapor, yıkıcı inovasyon ortamında aile şirketleri için bir yol haritası olma niteliğini taşıyor…

Bu yılki teması 'yıkıcı inovasyon ortamında aile şirketlerinde liderlik' olarak belirlenen araştırmaya katılan aile şirketlerinin yüzde 43'ü 200 milyon TL, yüzde 35'i 1 milyar TL ve yüzde 22'si ise 1 milyar TL üzeri ciro yapan firmalardan oluşuyor.

Katılan firmaların yaşları incelendiğinde yüzde 14'ünün 100 yıldan büyük, yüzde 40'ının 50 ile 99 yıl arasında, yüzde 41'inin ise 20 ile 49 yıl arasında olduğunu gözlemleniyor. Görüşmelerin yapıldığı yöneticilerin yüzde 53'ü ikinci jenerasyon, yüzde 25'i üçüncü jenerasyon, yüzde 22'si ise dördüncü jenerasyon aile üyelerinden oluşurken, katılımcıların yaklaşık yüzde 37'si 30'lu yaşlarında, hemen hemen üçte biri ise 45 yaşın üzerinde yöneticilerden oluşuyor.

Araştırmanın Türkiye'ye ilişkin sonuçlarını Deloitte Türkiye Aile Şirketleri Lideri Ali Çiçekli: "Günümüzün güncel ve popüler konularından yıkıcı inovasyonun firmalar bünyesinde tartışılması, farkındalık seviyesinin aile üyeleri ve organizasyon bünyesinde artırılması, olası yenilikler ve alınabilecek önlemler konusunda vizyoner bir bakış açısı ile çalışılmasının, şirketlerin sürdürülebilirliğine önemli katkı sağlayacağı öngörülebilir" olarak değerlendiriyor. Araştırmanın daha geniş hali ve detaylarını dergimizi sayfalarında bulabilirsiniz.

***

Teknolojinin hayatımıza yön verdiği, yaşam alanlarımızın kalitesini artırdığı, dünyayı daha mutlu ve yaşanabilir kıldığı bir dönem için teknolojik gelişmeleri yakından takip etmeye devam ediyoruz. Sektör Market sayfalarımız son dönemde çıkan, gelişen ve evrimleşen yeni teknoloji haberleri ile sizleri bekliyor. Araştırma ve makaleler de siz okurlarımız için sayfalarımızda yerini aldı.

Yıllardır sektörün nabzını tutan, okurlarına en son ve en yeni teknoloji haberlerini sunmayı ilke edinen derginiz IT Network bir sonraki sayısında da ilgi çekici özel haberleri ile sizleri bekliyor.

Bir sonraki sayımızda yeniden buluşmak dileğiyle…

Hoşçakalın…

Ahmet Mızrak
ahmet.mizrak@img.com.tr

İÇİNDEKİLER









img IT network
BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ
2017 - AĞUSTOS

İSTMAG MAGAZİN GAZETECİLİK YAYINCILIK İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ. ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ
H. FERRUH IŞIK

GENEL MÜDÜR
MEHMET SÖZTUTAN
mehmet.soztutan@img.com.tr

GENEL YAYIN KOORDİNATÖRÜ
SIDIKA AKYOL KAYIR
sidika.kayir@aplusmedya.com

GENEL YAYIN MÜDÜRÜ
AHMET MIZRAK
ahmet.mizrak@img.com.tr

SORUMLU MÜDÜR
YUSUF OKÇU
yusuf.okcu@img.com.tr

HABER MERKEZİ
EREN AYDIN
eren.aydin@img.com.tr

ENES KARADAYI
enes.karadayi@img.com.tr

DİJİTAL VARLIKLAR MÜDÜRÜ
EMRE YENER
emre.yener@img.com.tr

SOSYAL MEDYA
SONGÜL ÇEK
songul.cek@img.com.tr

KATKIDA BULUNANLAR
Prof. Dr. İSMAİL KAYA
ismailkaya@gmail.com

Doç. Dr. M.ALİ ÖZBUDUN
ozbudun@gmail.com

ÖMER KARDAŞ
omer.kardas@ihlas.com.tr

ALİ İLKER YÜCEER
ali@makrobil.com.tr

DIŞ İLİŞKİLER MÜDÜRÜ
İBRAHİM KÜPELİ
ibrahim.kupeli@img.com.tr

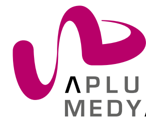
GRAFİK TASARIM
M.MASUM SERT
masum.sert@img.com.tr

FİNANS VE MUHASEBE MÜDÜRÜ
MUSTAFA AKTAŞ
mustafa.aktas@img.com.tr

ABONE VE DAĞITIM
NURTEN DEMİR
nurten.demir@img.com.tr

İSMAİL ÖZÇELİK
ismail.ozcelik@img.com.tr

Reklam Rezervasyon
İFFET AKGÜN
iffet.akgun@aplusmedya.com



A PLUS MEDYA
NISH ISTANBUL RESIDENCE
Çobançeşme Mah. Sanayi Cad.
No: 44/B - D: 167 Yenibosna/
Bahçelievler - İstanbul
Tel : 0212 216 99 13-14

İdare Merkezi:
İSTMAG MAGAZİN GAZETECİLİK YAYINCILIK İÇ VE DIŞ TİC. LTD.ŞTİ.
Evren Mahallesi Bahar Caddesi Polat İş Merkezi B Blok
No: 1 Kat:4 ,Güneşli - Bağcılar / İstanbul / TURKEY
Tel: +90 212 604 51 00 Fax: +90 212 604 51 35

Renk Ayrımı:
Türkiye Gazetesi Renk Ayrımı Servisi

CTP - BASKI : İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza
No:11 A/41 Yenibosna–Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00





ING'li mentorlar, İTÜ Çekirdek girişimcileriyle buluştu…

ING Bank, İTÜ ARI Teknokent ile iş birliği kapsamında, ING Bank Fintech Ödül Ödülü'nü kazanacak fintech girişimlerine mentorluk desteği vermeye hazırlanıyor. Bu kapsamda ING'li mentorlar İTÜ Çekirdek'te yer alan girişimcilerle bir araya gelerek fikirlerini ve çalışmalarını yerinde inceledi…



Girişimcilik ve inovasyon ekosistemine İTÜ'nün teknoloji geliştirme bölgesi İTÜ ARI Teknokent ile iş birliğini de ekleyen ING Bank, finansal teknoloji girişimcilerine hem maddi alanda hem de mentorluk ile profesyonel anlamda destek sağlıyor.

Son başvuru tarihi 19 Ağustos

Bu yıl Kasım ayında 6'ncı kez düzenlenecek Big Bang Girişimcilik Yarışması'nda ING Bank Fintech Özel Ödülü hayata geçirildi. Yarışmada ING Bank tarafından başarılı bulunan fintech girişimcilerine ödül olarak toplam 40 bin Euro dağıtılacak. Dijital bankacılıktan ödeme sistemlerine, risk analitiğinden dijital paraya kadar finans ve bankacılık sektörünü dönüştürme potansiyeline sahip projeleriyle ödül kazanan girişimciler, İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi'nde bir yıl süreyle özel destekleme ve mentorluk programına alınacak. Big Bang'de aday olabilmek için başvurular 19 Ağustos 2017 tarihine kadar kabul ediliyor.

ING Bank'ın uzmanlığı girişimcilerin hizmetinde

ING Bank çalışanları tarafından mentorluk desteği sağlanacak bu süreç için hazırlıklar şimdiden başladı. ING'li mentorlar hâlihazırda İTÜ Çekirdek'te bulunan girişimcilerle bir araya gelerek fikirlerini ve çalışmalarını yerinde inceledi. Aynı zamanda İTÜ ARI Teknokent Genel Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Deniz Tunçalp'ten girişimcilik alanındaki mentor-menti ilişkisine dair tüyolar alan mentorlar, ING Bank'ta edindikleri uzmanlıkları girişimcilik ekosisteminin hizmetine sunacak.

Görkem Köseoğlu: "Birikimimizi fintech'lerin hizmetine sunuyoruz"

ING Bank Operasyon ve Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Görkem Köseoğlu, "ING Bank olarak globalden yerele uzanan güçlü inovasyon ekosistemimize önemli bir halka ekleyen İTÜ ARI Teknokent iş birliği kapsamında ilk somut adımımızı attık Yeni fikirlerin başarılı bir şekilde hayata geçirilmesinde en önemli unsurlardan birisi deneyim ve uzmanlık. Biz de ING Bank'ta sahip olduğumuz birikimi finansal teknoloji girişimcilerinin hizmetine sunmak istiyoruz. ING Bank'lı mentorlarımız, hem mentor-menti ilişkisine dair deneyimlerini artırmak hem de girişimcileri daha iyi anlamak üzere İTÜ Çekirdek'teki mevcut girişimcilerle bir araya geldi. Tüm taraflar için son derece verimli ve keyifli bir gün oldu. Kurum içi girişimcilik konusunda son derece iddialı bir kurum olarak, buradaki çalışmaların, çalışanlarımız için de ilham verici olduğuna inanıyoruz" dedi.

İTÜ ARI Teknokent Genel Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Deniz Tunçalp, "Girişimcilik ekosisteminin gelişmesi, ülkemizin küresel pazarda daha rekabetçi olmasını sağlayacak en önemli unsurların başında geliyor. Biz İTÜ ARI Teknokent olarak, girişimcilerimiz henüz ön kuluçka aşamasındayken aldıkları eğitim ve mentorlukla projelerinin ortaya çıkıp başarıya ulaşmasına destek veriyoruz. Türkiye'nin kendi alanındaki en büyük firmalarının yönetim kadrosundaki deneyimli isimlerden oluşan çok geniş bir mentor ağımız bulunuyor. Girişimcilerimize Iş geliştirmeden pazarlamaya, finanstan hukuk alanına kadar projelerini ticarileştirebilecekleri hemen her alanda mentorluk desteği sunuyoruz. ING Bank'la yaptığımız iş birliği sayesinde girişimcilerimiz hem global bir markanın deneyimini hem de ülkemizin finans alanındaki en önemli oyuncularından birinin desteğini arkasına almış olacak. ING Bank'ın İTÜ Çekirdek'te yetişecek girişimcilerimize sahip oldukları birikimle çok önemli değer katacağına ve gelişimlerine büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz" diye konuştu.

SAP, ikinci çeyrekte toplam gelirlerde çift haneli artış yakalayarak büyümesini sürdürdü

Kurumsal uygulama ve yazılım alanında dünya lideri SAP, 2017'nin ilk çeyreğindeki büyüme hızını ikinci çeyrekte de sürdürüyor. Yeni bulut aboneliklerinde yüzde 33 artış yakalanırken, yazılım gelirlerindeki yüzde 5'lik büyüme ile 2016 2.çeyreğinin rekoru kırıldı. SAP'nin dijital çekirdek olarak adlandırdığı ana iş kolu, 6300'den fazla SAP S/4 HANA müşterisiyle tırmanışa geçerek geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla yüzde 70'in üzerinde büyüme sergiledi…

Kurumsal uygulama ve yazılım alanın dünya lideri SAP SE (NYSE:SAP), 30 Haziran 2017'de sona eren yılın ikinci çeyreğine dair finansal sonuçlarını açıkladı. Sonuçlara göre, SAP'nin buluttaki hızlı büyümesi 2017'nin ikinci çeyreğinde de devam etti. Yeni bulut abonelikleri yüzde 33 artarak (sabit kurda %33) 340 milyon Euro'ya ulaştı. IFRS ve IFRS dışı bulut abonelikleri ve destek gelirleri ise geçen yıla göre yüzde 29 artarak (sabit kurda %27) 932 milyon Euro olarak gerçekleşti. IFRS ve IFRS dışı yazılım gelirleri, bir yıl önceki aynı döneme kıyasla yüzde 5 artarak 1,09 Euro oldu (sabit kurda %4). Yeni bulut ve yazılım lisans satışı ikinci çeyrekte 2016'nın aynı dönemine göre yüzde 20'den fazla arttı. IFRS ve IFRS dışı bulut ve yazılım gelirleri yüzde 9 oranında bir artış ile (sabit kurda %8) 4,76 milyar Euro oldu ve SAP'nin "öngörülebilir gelirleri", yani bulut aboneliklerinin ve destek gelirlerinin toplamı ve yazılım destek gelirleri, toplam gelirin yüzde 63'üne ulaştı.

2017'nin ikinci çeyreğinde IFRS faaliyet kârı yüzde 27 düşerek 926 milyon Euro oldu. IFRS dışı faaliyet kârı yüzde 4 artarak 1,57 milyar Euro olarak gerçekleşti (sabit kurda %3). Hisse başına IFRS kazanç yüzde 18 düşerek 0,56 Euro oldu. IFRS dışı hisse başı kazanç ise yüzde 14 artarak 0,94 Euro oldu. IFRS faaliyet kârı ve hisse başı kazanç, özellikle yeniden yapılandırmayla bağlantılı maliyetlerdeki ve ikinci çeyrekteki hisse bazlı yan ödeme masraflarındaki güçlü artıştan etkilendi.

2017'nin ilk altı ayındaki işletme nakit akışı 3,51 milyar Euro oldu. Bu rakam, 2016'nın aynı dönemine oranla yüzde 20'lik artış anlamına geliyor. Serbest nakit akışı da yıldan yıla yüzde 15 artarak 2,90 milyar Euro seviyesine ulaştı. Çeyrek sonunda, net borç miktarı 1,79 milyar Euro seviyesinde gerçekleşerek, bir önceki yılın aynı dönemine oranla 2,5 milyar Euro tutarında iyileşme sağlandı. SAP'nin güçlü bir büyüme sergilemesi ve nakit üretmesi, hisse değerini artırmaya yönelik sermaye dağılımı konusunda önemli esneklik sağlıyor. SAP, 2017'nin ikinci yarısı için beklenen nakit akışı iyileştirmeyi değerlendirdikten sonra, şirketin sermaye



dağılımındaki öncelikleri doğrultusunda, 2017'de 500 milyon Euro'ya varan hisse geri alımına karar verdi. Hisse geri alımı kısa bir süre içerisinde başlayacak ve farklı dilimler halinde yürütülecek.

SAP'nin bugüne kadarki en güçlü konumunda bulunduğunu belirten SAP CEO'su Bill McDermott, ikinci çeyrek sonuçlarına ilişkin şöyle konuştu; "Başarıyla geride bıraktığımız bu çeyrek dönem, SAP'nin 8 yıllık tutarlı ve kârlı büyüme yolculuğunun en son parçasıdır. S/4HANA'nın ve geniş bulut portföyümüzün hızla benimsenmesi ile stratejimizin başarısı bir kez daha tescillenmiş oldu. Yılın ikinci yarısında da aynı ivmenin devam etmesini bekliyor ve tüm yıla ilişkin öngörümüzü güvenle yükseltiyoruz."

Yakaladıkları müthiş ivmenin toplam gelirlerde çift haneli büyüme ile devam ettiğinin altını çizen SAP CFO'su (SAP Finans Başkanı) Luka Mucic ise ikinci çeyrek sonuçlarına dair şu açıklamalarda bulundu; "Yılın ilk yarısında gerçekleşen bulut ve yazılım gelirleri büyüme oranı, yılın tamamına ilişkin öngörümüzün üst sınırında bulunuyor. Güçlü büyümemize ve nakit üretimimize dayalı olarak; ikinci yarıda 500 milyon Euro'ya varan bir hisse geri alımı başlatarak SAP'nin bu başarısını hissedarlarımızla paylaşmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."

2017'nin İkinci Çeyreğinde Bölgesel Gelir Performansı

SAP, EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinde bulut ve yazılım gelirlerini %9 (IFRS) artırdı. Bulut abonelikleri ve destek gelirleri %48 (IFRS) artarken özellikle Almanya ve Rusya'da bu çeyrekte güçlü bir büyüme sağlandı. SAP ayrıca Almanya ve MENA'da (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) çift haneli, Rusya'da da üç haneli yazılım geliri artışı sağladı. Şirket, Amerika kıtasındaki bulut ve yazılım gelirlerini %8 (IFRS), bulut abonelikleri ve destek gelirlerini de %20 (IFRS) artırarak güçlü bir performans sergiledi. Kuzey Amerika bölgesinde Kanada'da yazılım gelirlerinde çift haneli bir büyüme sağlandı. Latin Amerika'da Meksika ve Şili çift haneli yazılım geliri artışıyla ön plana çıktı. SAP, Asya Pasifik ve Japonya bölgesinde de hem bulut ve yazılım gelirlerinde hem de bulut abonelikleri ve destek gelirlerinde sıra dışı bir performans sergiledi. Bulut abonelikleri ve destek gelirleri %52 (IFRS) arttı ve bulut ve yazılım gelirleri de %13'e (IFRS) yükseldi. Çin, bulut abonelikleri ve destek gelirleri alanında çok güçlüyken, Japonya ve Avustralya'da yazılım gelirlerinde çift haneli büyüme kaydedildi.

SAP, 2017 yılına ilişkin öngörülerini yükseltiyor:

- SAP, bulut iş kolunda kaydettiği güçlü ivmeye dayanarak, 2017'nin tamamında IFRS dışı bulut abonelikleri ve destek gelirlerinin sabit kurda 3,8-4,0 milyar Euro aralığında olmasını bekliyor (2016: 2,99 milyar Euro). Bu aralığın üst sınırı, sabit kurda %34 büyüme anlamına geliyor.
- S/4HANA ve Dijital İş Platformu'nun (Digital Business Platform) gittikçe daha çok benimsenmesiyle şirket, IFRS dışı 2017 bulut ve yazılım gelirlerinin sabit kurda %6,5'ten %8,5'e çıkmasını bekliyor (2016: 18,43 milyar Euro).
- SAP 2017 IFRS dışı toplam gelirinin sabit kurda 23,3-23,7 milyar Euro aralığında olmasını bekliyor (2016: 22,07 milyar Euro).
- Şirket, 2017 IFRS dışı faaliyet kârının sabit kurda 6,8-7,0 milyar Euro aralığında olmasını bekliyor (2016: 6,63 milyar)

Şirketin 2017'ye ilişkin öngörülerinin sabit kur üzerinden hesaplanmasına karşın, fiili kurda rapor edilen rakamların döviz kuru dalgalanmasından etkileneceği tahmin ediliyor. Kur, yılın geri kalanı boyunca Haziran 2017 ortalama seviyesinde kalırsa, IFRS dışı bulut ve yazılım gelirlerinde ve IFRS dışı faaliyet kârı büyüme oranlarında üçüncü çeyrekte yüzde -2 ile 0 aralığında bir kur direnci bekleniyor (2017'nin tamamı için yüzde -1 ile +1 aralığında).

Cisco yeni "Hizmet Tahribatı Saldırılarına" karşı uyardı!..

Bilişim teknolojileri ve operasyonel teknolojiler iç içe geçerken, kritik önem taşıyan sektörlerin güvenlik duruşlarını geliştirmeleri bir şart halini alıyor...

Cisco® 2017 Yarıyıl Siber Güvenlik Raporu (MCR), siber tehditlerin hızla gelişip saldırıların şiddetini artırdığını belirtirken, potansiyel "hizmet tahribatı saldırılarına" (DeOS) karşı uyardı. Bunlar, organizasyonların yaşanan bir saldırı ardından sistemlerini ve verilerini kurtarmak amacıyla kullandıkları yedeklerini ve güvenlik ağlarını ortadan kaldırma riski taşıyor. Ayrıca Nesnelerin İnterneti'nin yaygınlaşması ile birlikte kritik önem taşıyan sektörlerin operasyonlarının daha büyük bir oranda sanal ortama taşımış olmaları, bu tehditlerin saldırı yüzeyiyle birlikte potansiyel ölçek ve etkilerini de artırıyor.

Yakın tarihli WannaCry ve Nyetya gibi siber saldırı olayları, geleneksel fidye yazılımları (ransomware) gibi görünen, ancak bunlardan çok daha yıkıcı sonuçları olan saldırıların yayılma hızlarını ve etki alanlarının genişliğini ortaya koydu. Bu tarz saldırılar, Cisco'nun hizmet tahribatı saldırısı olarak adlandırdığı ve işletmelerin olası bir siber saldırı ardından toparlanma imkânlarını tümüyle ortadan kaldıran yeni bir tehdit türünün habercisi niteliği taşıyor.

Nesnelerin İnterneti suçlular için yeni fırsatlar yaratmayı sürdürürken, kötüye kullanılabilecek güvenlik zaafları, etkileri giderek artan bu saldırıları mümkün kılan temel faktörlerden biri olacak. Son zamanlarda görülen botnet aktivitesi, bazı saldırganların şimdiden, tüm İnterneti sekteye uğratabilecek kadar etkili ve geniş ölçekli bir saldırının altyapısını hazırlamaya başlamış olabileceklerini gösteriyor.

Güvenlik uygulamalarının bu saldırılar karşısındaki etkililiğinin ölçümü, kritik bir husus. Cisco, bir tehdit ile bunun tespit edilmesi arasındaki süre olarak tanımlanan "tespit süresini" (time for detection - TTD) kısaltmak yönünde çalışmayı sürdürüyor. Tespit süresi, saldırganların hareket alanını sınırlama ve izinsiz girişlerin yarattığı hasarı en aza indirme bakımından kritik önem taşıyor. Cisco, Kasım 2015'te 29 saat olan ortalama tespit süresini (TTD) Kasım 2016 - Mayıs 2017 tarihleri arasında 3,5 saate indirmeyi başardı. Bu rakamlar, Cisco'nun dünyanın dört bir yanında kurulan güvenlik ürünlerinden toplanan onaylı uzaktan



ölçümlere dayandırılıyor.

Tehdit Ortamı: Neler Revaçta, Neler Değil

Kötü amaçlı yazılımların 2017'nin ilk yarısı boyunca nasıl geliştiğini inceleyen Cisco güvenlik araştırmacıları, hackerların bu yazılımların bulaşma, gizlenme ve tespitten kaçınma tekniklerine getirdikleri bazı değişikler saptadılar. Cisco, yazılımın kurbanın gelen bir bağlantıya tıklaması ya da dosyayı açmasıyla harekete geçmesi yönteminin giderek yaygınlaştığını ortaya çıkardı. Ayrıca bilgisayarın hafızasında barınan ve cihaz kapatıldığında silindiği için tespit edilmesi veya incelenmesi daha zor olan dosyasız kötü amaçlı yazılımlar geliştirildiği belirlendi. Bu yazılımları geliştiren kötü niyetli kişiler ayrıca komuta ve kontrol faaliyetlerini gizlemek için Tor vekil sunucu hizmetleri gibi anonim ve merkezsiz altyapılardan yararlanıyorlar.

Cisco istismar kitlerinde dikkat çekici bir düşüş saptamış olsa da diğer geleneksel saldırı yöntemlerinin sayısında yeniden artış görülüyor:

- Kötü amaçlı yazılımları yayma ve gelir elde etme çabalarının e-posta gibi alışıldık yöntemlere yönelmesiyle istenmeyen e-posta hacminde kayda değer bir artış yaşanıyor. Cisco tehdit araştırmacıları, istismar kiti ortamının bir değişimden geçtiği bu süreçte, kötü amaçlı yazılım barındıran istenmeyen e-posta hacminin daha da artacağını öngörüyorlar.
- Güvenlik uzmanları tarafından çoğu kez gerçek bir tehditten ziyade bir rahatsızlık sebebi olarak gördükleri casus yazılım ve reklam yazılımları da aslında şirketler için risk taşıyan kötü amaçlı yazılım türleri. Cisco, dört aylık bir süreçte 300 şirket üzerinde yaptığı araştırmada, üç yaygın casus yazılım ailesinin örneklemin yüzde 20'sine bulaşmış olduğunu saptadı. Kurumsal bir ortamda casus yazılımlar, kullanıcı ve şirkete ait bilgileri çalma ve cihazların güvenlik duruşlarını zayıflatarak kötü amaçlı yazılım tehdidine daha açık hale getirme riski taşıyor.
- Ransomware-as-a-Service (Bir Hizmet Olarak Fidye Yazılımı) gibi modellerin yaygınlaşması örneğinde olduğu gibi, fidye yazılımlarında görülen değişimler, yetenekten bağımsız olarak daha fazla suçlunun bu saldırıları gerçekleştirmesine imkan tanıyor. Fidye yazılımlar manşetlerde kendilerine yer bulmuş ve verilen bilgilere göre 2016 yılında 1 milyar doların üzerinde gelir yaratmış olsalar da, bu tehdit bazı organizasyonları yanlış yönlendirerek daha büyük ve rapor edilmemiş tehdidi gözden kaçırmalarına yol açıyor olabilir. Organizasyonları e-posta yoluyla yanıltarak saldırganlara para aktarmalarını sağlamayı amaçlayan bir sosyal mühendislik saldırısı olan Kurumsal e-posta saldırıları (BEC) giderek daha da kârlı bir hal alıyor. İnternet Suçları Şikayet Merkezi'nin verilerine göre, Ekim 2013 ile Aralık 2016 arasında BEC yöntemiyle çalınan paranın toplamı 5,3 milyar dolar.

WannaCry ve Netya gibi yakın tarihli olayların da gösterdiği gibi, kötü niyetli kişilerin saldırıları giderek daha yaratıcı bir hal aldığının altını çizen belirten Cisco Türkiye Güvenlik Ürünleri Satış Yöneticisi Mutlu Güngören." Organizasyonların büyük çoğunluğu bir saldırının ardından güvenlik önlemlerini artırıyor olsalar da endüstri genelinde şirketlerle saldırganlar arasında sürekli bir yarış hakim. Güvenlikte verimlilik bariz güvenlik açıklarını kapatıp güvenliği bir şirket önceliği haline getirmekle başlıyor" dedi.

Cisco Ortadoğu ve Afrika Güvenlik Müdürü Hakan Tağmaç ise "Karmaşıklık pek çok organizasyonun güvenlik çalışmalarını sekteye uğratan bir faktör. Entegre olamayan noktasal ürünlere yıllar boyunca yatırım yapılmış olması, güvenlik sistemlerinde gözden kaçırılmış zayıflık veya boşlukları kolayca saptayabilen saldırganlar için büyük fırsatlar yaratıyor. Tespit Süresini etkin bir şekilde kısaltmak ve saldırıların etkisini en aza indirmek için endüstri görünürlüğü ve yönetilebilirliği artıracak ve güvenlik ekiplerinin açıkları kapatmalarını kolaylaştıracak daha entegre, mimari bir yaklaşım benimsemeli" dedi.

TmaxSoft, 5 yılda Türkiye'de ilk üçe girmeyi hedefliyor

Bulut bilişim, altyapı ve modernizasyon çözümleriyle BT pazarında yüksek performans ve maliyet avantajı sunan Güney Koreli yazılım devi TmaxSoft'un Türkiye Genel Müdürü İlker Saltoğlu, gelişen teknoloji ve mühendislik gücünün birçok sektörde taşları yerinden oynattığını belirtti...

Yazılım alanında dünya devi markalara alternatif ürünler geliştirmek üzere 1997 yılında kurulan ve Güney Kore'nin en büyük yazılım üreticisi olan TmaxSoft, yazılım sektöründe yüksek maliyetli çözümler sunan şirketlere alternatif olarak dünyada olduğu gibi Türkiye pazarındaki rekabette de yeni bir dönem başlatıyor. TmaxSoft Türkiye Genel Müdürü İlker Saltoğlu özel sektör ve kamudaki BT yöneticilerinin yüksek performans için artık büyük kaynaklar ayırmak zorunda kalmayacaklarına dikkat çekiyor.



3 milyar dolar ciro ile dünyanın ilk 10 yazılım üreticisi arasına girmek istiyor

Tmaxsoft 2012-2013 yılları itibari ile globalleşmeye ağırlık vererek, kendisine 2021 yılı sonuna kadar 42 ülkede ofis yatırımı yapmayı, 3 milyar dolar ciro ile dünyanın ilk 10 yazılım üreticisi arasına girmeyi hedefliyor. 2017 yılı sonu itibari ile 20 ülkede şubeleşmesini tamamlayarak 200 milyon dolar ciro, 2018 yılı içinde ise 28 ülkede 500 milyon dolar gelir elde etmeyi amaçlayan şirket, bunu da yüksek performans sunan yazılımlarını kullanan binlerce kurumsal ve milyonlarca bireysel kullanıcıyla başaracağını belirtiyor.

Türkiye'de 5 yılda veri tabanı pazarında %12'lik pay ile ilk 3'ü hedefliyoruz

Türkiye'de veri tabanı sektörünün yaklaşık 150 milyon dolar civarında olduğunu söyleyen İlker Saltoğlu, "Tibero başta olmak üzere sunduğumuz ürünlerle Türkiye'de yaklaşık 500 milyon dolar boyutunda bir yazılım pazarına hitap ediyoruz. Öncelikli hedefimiz doğru çözümleri olan iş ortaklarıyla bir araya gelmeye devam ederek, mümkün olduğu kadar çok iş birlikteliği sağlamak. 5 yılın sonunda veri tabanı pazarında %12'lik pazar payı ile Türkiye'de ilk 3 veri tabanından biri olmak istiyoruz" dedi.

Gartner: Tibero, fiyat performans oranı en yüksek veri tabanı

Hem kamu hem özel sektördeki kuruluşların artık ürün almak istemediklerine dikkat çeken Saltoğlu, "Bu nedenle kendi çözümü olan yazılım şirketleri ile mümkün olduğu kadar çok çalışmak istiyoruz. Ne kadar çok çözümle entegre olursak, işimiz o kadar kolay olur. Diğer yandan fiyat performans oranı en yüksek veri tabanıyız. Bunu Gartner da 2016 Ekim ayı tarihli raporunda teyit ediyor. Mevcut kaynakların daha verimli kullanılması üzerinde duruyoruz. Performans kaybetmeden, uygulamanızda bir değişiklik yapmadan, hızlı ve kesintisiz taşıma imkânları sağlayarak zaman kazanmanızı, mevcut insan kaynağınızı kullanarak herhangi ilave bir maliyet yükü getirmeden, mevcut bütçenizden yaklaşık yüzde 50 tasarruf sağlayarak yeni projelere kaynak yaratmayı vadediyoruz. Endüstri 4.0, nesnelerin interneti, yapay zekâ, müşteri deneyimi gibi rekabette sizi ön plana çıkarabilecek konularla ilgili yeni projeler üzerinde çalışabilmenizi sağlamak istiyoruz" şeklinde konuştu.

Veritabanı yöneticileri 3 günlük, uygulama geliştiriciler ise 3 saatlik eğitimle Tibero uzmanı oluyor

TmaxSoft Türkiye Genel Müdürü İlker Saltoğlu veri tabanı yazılımları Tibero'nun, tüm dünyada bu konumda lider olan ürüne teknik özellikler olarak en yakın veri tabanı olduğunu belirterek, "Özellikle söz konusu uygulama JAVA tabanlı bir uygulama ise, uygulamada herhangi bir değişiklik yapılmasına gerek kalmadan entegrasyon sağlayabiliyoruz. Aynı şekilde yönetim modülleri ve geliştirme dilleri de benzerlikler gösterdiği için veri tabanı yöneticilerini 3 günlük, uygulama geliştirici ekibi de 3 saatlik bir eğitimle Tibero uzmanları haline getirebiliyoruz. Başka bir örnek olarak, mainframe modernizasyonu çözümümüzü verebiliriz. Openframe, bu alanda bulunan hemen hemen tüm üreticilerin platformlarını Intel/Unix veya Intel/Linux tabanlı donanım platformlarına taşıyarak çok büyük maliyet avantajları sağlıyor. Ortalama 12 aylık bir proje ve test süreci ile birlikte, 3 yıl gibi kısa bir sürede proje kendini amorti ederek toplam sahip olma maliyetinde önemli avantajlar sunuyor" dedi.

Alternatif işletim sistemi de planları arasında

Bulut bilişim, altyapı ve modernizasyon çözümleriyle ön plana çıkan ve Tibero, JEUS, WebtoB ve OpenFrame ürünleriyle fark yaratan TmaxSoft, Unix tabanlı bir işletim sistemi olan ancak Windows ve Linux uygulamalarını çalıştırabilen TmaxOS'u pazara dahil etmenin planlarını yapıyor. TmaxSoft, bulut entegrasyonundaki riskleri en aza indiren TmaxCloud isimli diğer yazılımıyla da Google ve Amazon gibi dünya devleriyle rekabette olan markalara, Türkiye'de benzer teknolojiyi sunabilen tek şirket olma özelliğiyle de öne çıkıyor.



2 bin 163 kırsal yerleşim yeri telefon ve internete kavuşuyor

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile Türk Telekom, kırsal alanda halen telefon ve internet altyapısı olmayan köy, mezra, askeri birlik ve benzeri yerleşim yerlerine sabit telefon ve internet altyapısı kurulması ve işletilmesine ilişkin projenin 3. faz anlaşmasını imzaladı. Anlaşma kapsamında 2018 sonuna kadar askeri karakollar dahil telefon ve internet erişimi olmayan 2.163 kırsal yerleşim yerine telefon ve internet erişimi sağlanacak...

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile Türk Telekom, kırsal alanda halen telefon ve internet altyapısı olmayan köy, mezra, askeri birlik ve benzeri yerleşim yerlerine sabit telefon ve internet altyapısı kurulması ve işletilmesine ilişkin projenin 3. faz anlaşmasını imzaladı. Evrensel Erişim Hizmeti projesi kapsamında, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Haberleşme Genel Müdürlüğü ve Türkiye'nin lider bilgi ve iletişim teknolojileri şirketi Türk Telekom arasında gerçekleşen işbirliği ile askeri karakollar dahil en küçük yerleşim birimine kadar Türkiye'nin dört bir yanına telefon ve internet hizmeti götürülecek.



Bakan Arslan: 500 milyon TL'lik altyapı yatırımı

Türk Telekom, ilk fazı 2010 yılında imzalanan proje kapsamında şu ana kadar 2 binin üzerinde yerleşim yeri ve askeri birliğe telefon ve internet altyapısı kurdu. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nca tespit edilen yerleşim yerlerine götürülen sabit telefon ve internet hizmeti ile başta karakollardaki askeri personel olmak üzere kırsal bölgelerdeki vatandaşların dış dünya ile iletişimi mümkün olurken, bölgesel kalkınma hedeflerine de ciddi destek sağlanıyor. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, konuya ilişkin açıklamasında, telefon ve internet erişiminin bölgesel kalkınmada son derece önemli olduğuna dikkat çekti. Türk Telekom işbirliği ile telefon ve internet erişimini artırmak için 2010 yılından bu yana 326 milyon TL'lik altyapı yatırımı gerçekleştirildiğini kaydeden Bakan Arslan, "Maliyetini Evrensel Hizmet Fonu'nun üstlendiği projenin 2018'de tamamlanacak 3. faz sözleşmesi ile 2010 yılından bu yana yapılan yatırım toplamda 500 milyon TL'yi bulacak" dedi.

Bakan Arslan: Bölgesel kalkınma hedefine destek

Güçlü devlet anlayışı ile eğitim ve sağlıkta olduğu gibi teknoloji ve iletişim imkanlarına da dileyen her vatandaşın ülkenin her yerinden istediği anda ulaşabilmesinin önemli olduğunu vurgulayan Bakan Arslan, "Bu sebeple tüm vatandaşlarımızın telefon ve internet hizmetine bölgesel bir fark hissetmeksizin en yüksek kalite ile diledikleri zamanda ulaşabilmelerini hedefliyoruz. Bu kapsamda başlattığımız 'Elektronik Haberleşme Altyapısı Olmayan Askeri Birlik, Köy, Mahalle, Mezra ve Benzeri Yerleşim Yerlerine Telefon ve İnternet Altyapısının Kurulması ve İşletilmesi' projesi ile başta askeri karakollarımızdaki personelin özel iletişimi olmak üzere, Anadolu'nun en ücra köşelerindeki en küçük yerleşim birimlerine kadar ülkenin dört bir yanında yaşayan vatandaşlarımız uzaktaki akrabalarına rahatlıkla ulaşabilecek. İsterse uzaktan eğitim dahil olmak üzere internetten birçok farklı hizmeti alabilecek" şeklinde konuştu.

Haberleşme Genel Müdürü Kılıç: 5G teknolojisinin yayılması açısından da avantaj

Haberleşme Genel Müdürü Ensar Kılıç da, proje kapsamında kurulum yapılan lokasyonların büyük bir kısmında hiçbir operatörün altyapısı bulunmadığını hatırlatarak projenin erişim hizmetleri açısından önemini vurguladı. Bugüne kadar bilgi toplumunun geliştirilmesine katkı sağlamak ve bilgisayar okur-yazarlığı da dahil olmak üzere bilgi teknolojilerinin yaygınlaştırılmasına dair birçok projeyi hayata geçirdiklerini kaydeden Kılıç, "Türk Telekom'un kurulumunu yaptığı, ülkenin dört bir yanına götürülen bu altyapı önümüzdeki dönemde hayata geçirilecek 5G gibi yeni teknolojilerin de hızla kurulması ve yaygınlaşması açısından ülkemize büyük avantajlar sağlayacak. Ayrıca teknik altyapının olmadığı, kalkınmada öncelikli bölgelerde yaşayan vatandaşların iletişim konusundaki dezavantajlarını da önemli ölçüde gideriyor" şeklinde konuştu.

Türk Telekom CEO'su Doany: Altyapı kurulumu yüzde 94 tamamlandı

Türk Telekom CEO'su Dr. Paul Doany ise, 2010 yılında sabit telefon ve internet altyapısı olmayan yerleşim yerlerine bu hizmetlerin götürülmesi için Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile başlatılan projede altyapı kurulumunun yüzde 94 oranında tamamlandığını belirtti. Proje kapsamında telefon ve interneti olmadığı tespit edilen 2.163 yerleşim yeri ve karakolun tamamına altyapı kurulmasının hedeflendiğini kaydeden Doany, şu bilgileri verdi. "2.163 yerleşim yerinden 2.033'ünde sabit telefon ve internet altyapısı kurulumu tamamlandı ve şu anda aktif kullanımda. 3. fazda, 2018 yılı sonuna kadar hedeflenen yerlerin tamamına altyapı kurulumu gerçekleştirilecek ve tüm altyapının bakım ve işletim çalışmaları sürdürülecek. Türk Telekom olarak vatandaşların hayatına dokunan her türlü hizmet ve teknolojiyi ülkenin dört bir yanında yaygınlaştırma hedefimiz kapsamında yeni ürün ve hizmetleri ihtiyaç duyulan her yere hızla götürmek üzere faaliyetlerimizi sürdürüyoruz."

İhlas Matbaacılık

Gazete baskılarında Türkiye'nin en geniş web ofset makine parkur ağına sahip olan "İhlas Gazetecilik A.Ş." bünyesinde, Türkiye gazetesi başta olmak üzere, günlük olarak çok sayıda ulusal ve yerel gazeteyi, 6 bölgede bulunan tesislerimizde basmaktayız.
Heatsetlerde (63 kesim günlük 800 bin forma), (58 kesim günlük 800 bin forma) yüksek üretim kapasitemiz baskı makinelerimizdeki üretim özellikleri sayesinde siparişlerinizi terminlerine uygun ve kaliteli bir şekilde hazırlayıp teslim ediyoruz. Modern renk kontrol ve izleme-denetim sistemleri ile maksimum renk kalitesine ulaşılmakta kokulu sayfalar, özel renkler ve silikon uygulamaları ile siz müşterilerimize farklılık kazandırmaktadır.

WEB OFSET

İhlas Matbaacılık Baskı Tesisleri, tabaka ofset baskı alanında sektörün önde gelen isimleri arasındadır. Tabaka ofset baskı makine parkurumuzun zenginliği ve profesyonel ekibimiz sayesinde tek renkli işlerden, çok renkli işlere kadar her türlü baskılarınızı uluslararası standartlara göre yapmaktayız. Mürekkep kontrolü ve renk yönetim sistemleri ile çalışan tabaka ofset baskı makinelerimiz; laminasyon çeşitleri ile de hizmet vermektedir.

DÜZ OFSET

İhlas Matbaacılık Baskı sonrası tesislerde. Modern makine, ekipmanları ve kalifiye personelimiz ile hizmet vermekteyiz. Amerikan cilt, iplik dikiş, mukavva taslama cilt, iplik dikiş flexi kapaklı cilt, tel dikişli cilt (tel-omega) spiral cilt, işlere çeşitli fonksiyonlarla birlikte yapılmaktadır.

MÜCELLİT

İhlas Matbaacılık, ambalaj alanında da faaliyetlerine başlamıştır. Baskılı ve baskısız dopel koli, krome karton ve sıvamalı kutu üretimini bünyesinde toplayarak, ürün yelpazesini daha da genişletmiştir.

AMBALAJ

"İşi profesyonellerine bırakın"

Merkez Mah. 29 Ekim Caddesi
İhlas Plaza No:11 A / 41
Yenibosna / İSTANBUL - TÜRKİYE
Tel.: + 90 212 454 30 00
www.ihlasmatbaacilik.com

Detaylar İçin:



Hıraoğlu: "Geniş portföyümüzle tüm yazıcı ihtiyaçlarına cevap verebiliyoruz…"

Teknoloji dünyasının önemli oyuncularından olan Epson'un ofislere yönelik sunmuş olduğu çözümleri ve ürün portföyünü konuştuğumuz Epson Türkiye Müşteri Hizmetleri Müdürü Engin Hıraoğlu, sundukları geniş ürün yelpazesi ile her türlü ihtiyacı karşılayacak yazıcı çözümlerinin bulunduğunu ve dijital dönemin artarak değerini yükslettiği günümüzde baskının beklenenin aksine değerini kaybetmeyeceğine vurgu yaptı…



Engin Hıraoğlu
Epson Türkiye
Müşteri Hizmetleri Müdürü

Epson'un ofis yaşamına yönelik ürün portföyünde neler yer alıyor?

Sadece ofis olarak değerlendirmek gerekirse yazıcılar, projektörler ve tarayıcılarımız mevcut. Tüm bu segmentlerde model yelpazemiz oldukça geniş, özellikle de yazıcılar ve tarayıcılar tarafında.

Özellikle yazıcı segmentine baktığımızda rekabet çok güçlü. Epson olarak bu alanda hangi noktadasınız ve sunduğunuz avantajlar nedir?

Biz Epson olarak yazıcı tarafında tüm ihtiyaçlara cevap verebilen genişlikte bir ürün portföyüne sahibiz öncelikle. Ev-ofis tipinden açık hava reklamcılıkta kullanılan geniş formata, tekstil baskısından fotoğrafa, monodan 6 renk modellere, etiket çıktısına özel tiplerden mevcut mürekkep haznesiyle 86bin sayfa baskı alabilen yazıcılara kadar birçok tipte ve teknolojide ürünümüz mevcut. Dolayısıyla ürün yelpazesi genişliğinde rakipsiz diyebiliriz.

Orijinal mürekkep tankı sistemini dünya ve Türkiye bazında ilk lanse eden biziz. Bu çok önemli ve farklı bir teknoloji idi ki, artık birçok kullanıcı açısından yüksek benimseme oranına ulaştığı için normalleştiğini mutlulukla söyleyebiliriz. Bu sistem özellikle çok miktarda baskı alan şirketler için sayfa başı çıktı maliyetini minimize eden bir teknoloji. Örneğin 500 sayfalık bir top kağıdın siyah beyaz baskısı için harcanan mürekkep maliyeti sadece 3,43 TL. Bu teknolojinin tabir-i caizse abisi diyebileceğimiz, daha büyük mürekkep poşetleriyle donatılmış RIPS (ReplacableInk Tank System) serisi yazıcılarımız ilk mürekkep tesliminde 75bin ve üzeri baskı kapasitesiyle çok nüfuslu şirketler, eğitim kurumları, holdingler gibi yapılanmalar için inanılmaz avantajlı zira sayfa başına düşen baskı maliyeti neredeyse yok. Kısacası sunduğumuz en büyük avantaj yüksek kalitede baskıyı minimum maliyetle sunuyor olmak. Ayrıca Epson inkjet yazıcılarda kullanım ömrü boyunca değişmesi gereken parçalar lazer teknolojisine göre son derece azdır ve baskı kafası bir sarf malzemesi değildir. Ömürlü malzemelerin az olması cihazın daha da az servis gerektirdiğinin en önemli göstergesidir. Bu durumlar esas dikkat edilmesi gereken unsur olan Toplam Sahip Olma Maliyeti açısından son derece kritik önem taşıyor.

Epson'un tüm ürünlerindeki tüm parçalar yine Epson tarafından üretiliyor. Bu parçaların maksimum entegrasyonu, dolayısıyla ürünün yüksek performansı ve kalitesi açısından oldukça kritik. Bir diğer avantajımız ise satış sonrası hizmetler. Türkiye genelinde, her ilde Epson yetkili teknik servislerine kolaylıkla ulaşmak ve yüksek kalitede hizmet almak mümkün. Satış kadar satış sonrası hizmet ve dolayısıyla müşteri memnuniyeti son derece önemli malum.

Son olarak değinmek istediğim konu ise çevre ki aslında tüm dünya ve kullanıcılar için tüm avantajlardan daha da önemli. Epson olarak biz tamamen çevre dostu bir kurumuz. Yazıcı teknolojisinde de inkjet tarafındayız. Epson inkjet yazıcı kullanan bir kurum, çevreye ve kullanıcılarına minimum zarar verdiğine gönül rahatlığıyla inanabilir. Rakamlarla örneklendirmek gerekirse sadece Batı Avrupa'da işletmelerin lazer yerine Epson inkjet yazıcı kullanması durumunda ortaya çıkan veriler oldukça dikkat çekici. Yüzde 94'e kadar daha az atık, en az 221 bin tonluk atığın olmaması anlamına geliyor. Yüzde 96'ya varan enerji tasarrufu, ortalama 507 bin hanenin elektrik, su vb. giderinin eşiti. Yüzde 92'ye varan daha az CO_2 salımı ise 26 milyon 900 bin ağaç tarafından emilen miktar.

Her şey bu kadar dijitalleşirken baskının geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dijitalleşme artan ivmeyle devam edecek ancak baskı da artmaya devam edecek. Tezat gibi görünse de değil. Özellikle ülkemiz gibi sürekli gelişmeye devam eden, her geçen gün yeni birçok şirketin kurulduğu ve dolayısıyla sözleşme, teklif vb. dokümanların sürekli basıldığı bir ortamda baskı sayısı kesinlikle azalmayacaktır.

Yeni ofis kuracak girişimcilere veya mevcut teknolojik donanımlarını yenileyecek karar vericilere neler önerirsiniz?

Öncelikle 'İlk Sahip Olma Maliyeti' yerine 'Toplam Sahip Olma Maliyeti' ne bakmalılar. Bir yazıcıyı uygun fiyata alabilirsiniz ancak kartuş değişiminde öyle bir bütçe söz konusu olur ki neredeyse yazıcı fiyatından yüksek kalabilir. Kullanım ömrü boyunca hangi periyotlarda hangi parçaların değişmesi gerekeceğini ve maliyetini bilmeleri gerekir. Diğer bir husus bu değişimlerin yazıcının durmasına ve iş kaybına yol açacağıdır. Teknolojik ürünler demirbaştır ve uzun ömürlüdür, dolayısıyla kullanım maliyeti önemlidir. Gerek işlevsellik, gerekse alan ergonomisi bazında çok fonksiyonlu ürünlere yönelmeleri diğer bir önerim. Akıllı teknolojiyi kullanmak da son derece önemli. Mesela projeksiyon seçiminde toplantıya farklı mekanlardan dahil olabileceğiniz ve/veya akıllı tahta özelliğine sahip – parmak dokunuşlu ürünler seçmek iş kalitenizi ve verimliliğinizi arttıracaktır.

ikinciyeni.com NGN işbirliği ile Dell EMC private cloud ortamını kurdu



Levent Hatipoğlu
Anadolu Grubu Otomotiv Grubu IT Direktörü

Çelik Motor'un önemli markalarından ikinciyeni.com'un yakaladığı başarıyı devam ettirebilmesi adına gerçekleştirilen altyapı ve private cloud yatırımını konuşmak üzere, Anadolu Holding Otomotiv Grubu IT Direktörü Levent Hatipoğlu, Anadolu Bilişim Sistem ve Altyapı Müdürü Yılmaz Filiz ve NGN Presales Müdürü Ercan Özkurt ile bir söyleşi gerçekleştirdik. Hatipoğlu; yeni yatırım ile elde edilen en önemli katkının kolay yönetilebilirlik ve yüksek performans olduğuna vurgu yaptı...



Öncelikle bize Çelik Motor bünyesinde faaliyet gösteren ikinciyeni.com web sitesi ve içeriğinden bahseder misiniz?

Levent Hatipoğlu: ikinciyeni.com, Çelik Motor'un bünyesinde bulunan markalardan bir tanesidir. ikinciyeni.com web sitesi ve mobil uygulaması üzerinden online ikinci el araç alımı ve satışı gerçekleştirilen bir platformdur. Bir Anadolu Grubu şirketi olan Çelik Motor'un otomotiv sektöründeki 50 yılı aşkın tecrübesi ile her adımı titizlikle planlanarak geliştirilmiş ikinciyeni.com kullanıcıların güvenliği ve konforu için düşünülmüş her bir detayıyla, kendilerini güvende hissederek açık artırma sisteminin heyecan ve keyfini yaşaması için tasarlanmıştır.

Kullanıcılar Çelik Motor bünyesinde olan web sitemizde yer alan araç değerleme modülü üzerinden kendi aracının fiyatını en doğru şekilde belirleyip en uygun şartlarda ihaleye çıkartabiliyor. İhalede yer alan araçların bağımsız ekspertiz raporlarını üyelerimiz inceleyebiliyor ve açık artırmada en yüksek teklifi vererek de istediği aracı güvenle alabiliyor. Bugüne kadar web sitemiz üzerinden yaklaşık 40 bin tane araç satışı gerçekleştirdik. 150 binin üzerinde kayıtlı kullanıcıya sahip olan ikinciyeni.com üzerinden bugüne kadar yaklaşık 32 bin kişi ihaleye katılım göstermiş bulunuyor.

6 yıl önce açılan sitemiz son 4 yıldır hem kurumsal hem de birseysel müşterilerimize hizmet sunuyor. Son yatırımlar sonrasında ise hedefimiz kısa sürede yıllık 30 binin üzerinde satış rakamlarına ulaşmak. Yaptığımız yenileme çalışmaları sonrasında birey ve kurumların hizmetine açtığımız sistemde süreçleri ve görsel tasarımları yenilerken aynı zamanda sisteme bakım ve sigorta gibi yeni fonksiyonlar ve ek hizmetler de ekledik. Bizim çok önem verdiğimiz, çok değerli bir çalışma olduğunu düşündüğümüz, ikinciyeni.com tarafından geliştirilen İkinci El Otomobil Değerleme Motoru'muz (Carwizz) uygulamasını da müşterilerimizin kullanımına açtık. Carwizz, otomobilinizin değerini en doğru şekilde hesaplayan bir yapay zekâ uygulamasıdır.

Basit ve güvenli bir işleyişe sahip...

• Web sitemiz üzerinde bulunan araç değerleme motoru, satış yapmak isteyen kurum ya da bireylere minimum piyasa değeri ve ortalama satılabilecek fiyat olarak bedel bildiriminde bulunuyor. Eğer satışı gerçekleştirmek isteyen kişi/kurum bedeli uygun görürse bağımsız bir ekspertiz kuruluşu tarafından aracın ekspertizi gerçekleştiriliyor. Ekspertizi tamamlanan araç herkesin katılım gösterebileceği açık ihale ile satışa çıkartılıyor. İhale sonlandığında da en yüksek teklifi veren kişi aracın sahibi oluyor. Satışlarımız ve satış sürecimiz tamamen online olarak devam ediyor. Noter, alım-satım, evrak gönderimi, ödeme gibi kalemler online olarak tamamlanıyor. Alım yapan kişi ya da kurumun otomobili eline geçtikten sonra, 7 gün içerisinde ekspertiz raporunda belirtilenden farklı bir durum ile karşılaşması halinde koşulsuz iade seçeneği bulunuyor. Şu an itibariyle ciddi bir marka/model çeşitliliğine ulaşan ikinciyeni.com adresi bugün ikinci el piyasasında bir referans noktası haline geldi.

Sistemin hız ve güvenliği çok önemli...

Online çalışan bir platformun en önemli konularından ikisi güvenlik ve hız konusudur. Sistemimiz internete açık platform olduğu için herkesin erişimine müsait. Bu noktada ziyaretçi için sayfanın hızı ve tepkimesi çok önemli. İhale usulü çalışma şeklimiz olduğu için de anlık tepkime hem satıcı hem de alıcı tarafında çok önemli hale geliyor. Güvenlik konusunda da sürekli teknolojimizi yenileyerek ve güvenlik testleri yaparak bu taraftaki yatırımlarımızı da her daim güncel tutuyoruz. Bu bağlamda verilerimizin tutulduğu veri merkezinde 7 katmanlı güvenlik uygulanıyor. Bu güvenlik seviyelerinde ilgili loglar, ilgili kontroller ve monitöring 7/24 yapılıyor. Takip anında alınabilecek herhangi bir aksiyona anında müdahale edilip ilgili birim bilgilendirilerek herhangi bir sızıntı ya da atak gerçekleşiyorsa engelleniyor. Bunun haricinde de sürekli güvenlik testleri uygulaması aktif olarak yapılıyor. Verileri arka tarafta güvenli bir yerde bulunuyor. Ön yüzde müşteriye arayüz olarak hizmet veren farklı sunucular bulunuyor. Gerçek bilgiler arka tarafta güvenli bölgede saklanırken iki taraf arasında da kullandığımız firewall'larla güvenlik sağlanıyor.

Projeye duyulan ihtiyaç ve yaşanan süreçle ilgili bilgi verebilir misiniz?

Levent Hatipoğlu: ikinciyeni.com, Anadolu Grubu güvencesiyle sunulan online ikinci el otomobil açık artırma platformumuz.



ikinciyeni.com sunduğu profesyonel ekspertiz hizmeti, iade garantisi ve ikinciyeni.com'a özel olarak geliştirilen otomobil değerleme ve açık artırma güvenliği sistemleriyle ikinci el otomobil satın almak isteyenlere güvenilir bir ortam sunmak üzere hazırlandı.
ikinciyeni.com'da açık artırmaya çıkan otomobiller, Çelik Motor tecrübesiyle geliştirilen değerleme sistemi ve değerleme uzmanları vasıtasıyla satışa sunulurken, en yüksek teklifi veren kullanıcı otomobili almaya hak kazanır. ikinciyeni.com'da otomobil satın almak için gerekli tüm işlemler web sitesi veya mobil uygulamalar üzerinden gerçekleştirilir.
Çelik Motor'un sektörün ihtiyacını karşılayabilecek şekilde talep edilen otomobile, güvenilir bilgiler ve adil fiyatlama ile sahip olunabilmesi amacı ile geliştirmiş olduğu ikinciyeni.com platformuna tasarımsal, sistemsel ve süreçsel yenilikler eklemeyi planladık ve yatırım yapmaya karar verdik.

Çelik Motor'un ikinciyeni.com üzerindeki hangi ihtiyaçlarına NGN nasıl çözümler sundu?

Levent Hatipoğlu: Yeni proje ile bireylerin veya kurumların kendi araçlarını ekspertiz raporu ile birlikte bireylere veya kurumlara satışa sunabildiği, yapılan açık artırma sonrası en yüksek teklifi veren platform kullanıcısına aracın satışını yapmayı ve kullanıcıdan yapılan tahsilatın Çelik Motor vekaleti ile gerçekleştiği bir platform oluşturuldu.
İkinci el otomobil almayı/satmayı planlayan bireylerin veya kurumların da isteklerine uygun olarak hızlı, yenilikçi, güvenilir, her ortamdan kolay erişilebilir ve ileri düzeyde kullanıcı deneyimi sağlayan ikinci el piyasasını belirleyen bir platform yarattığımızı düşünüyorum. Ayrıca ikinciyeni.com sistemlerinin hem web hem de mobil uygulamaları ile kesintisiz ve yüksek işlem hızı ile hizmet veren bir sistem altyapısı kuruldu.

Hem yatay hem de dikey büyüme imkânı yakaladık...

Yeni projenin kavramsal tasarımlarının tamamlanmasının ardından iş ortaklarımız Anadolu Bilişim ve NGN ile birlikte iş ihtiyaçlarına en uygun sistem mimarisi ve altyapı bileşenlerine karar verdik.
İhtiyaç duyduğumuz sistem mimarisinin tüm bileşenlerinin tek bir platformda yüksek performans ve yüksek erişilebilirlik ile sağlanması ve yönetim kolaylığı sunması sebebi ile de Dell EMC modüler bütünleşik platformlarından olan VxRail'i tercih ettik. Yapılan yatırım sonrasındaki denemelerimizden aldığımız sonuçlara göre, bir önceki sistem altyapımızla karşılaştırdığımızda performansımızı 2 kat artırmış olduğumuzu gördük.
Dell EMC VxRail'in değişen ve büyüyen iş ihtiyaçlarımıza paralel olarak sadece bize hizmet eden, hem yatay hem de dikey olarak fiziksel büyümeye de olanak sağlayabilen özel bir bulut ortamı kurmaya olnaka sağlayan bir platform olması bir diğer tercih sebebimiz oldu.

Anadolu Bilişim olarak projenin içeriğinden bahseder misiniz?

Yılmaz Filiz: ikinciyeni.com projesine küçük bir IT yatırımı ile başladık. Zamanla işin büyümesiyle yeni fiziksel ve sanal altyapı ihtiyaçları kapsamında yatırımlarımızı sürdürdük. Çelik Motor ile yaptığımız değerlendirmeler sonrasında ölçülebilir bir büyüme sağlamak adına yatırımı genişletmeye karar verdik, yapmaya karar verdiğimiz ilk yatırım private cloud yatırımı oldu.
Performans ve iş sürekliliği adına teknoloji araştırması yaptık. NGN ile yapmış olduğumuz değerlendirmeler sonucunda Dell EMC VxRail ürününü kullanmaya karar verdik ve ikinciyeni.com platformunu private colud olarak Dell EMC VxRail üzerinde konumlandırdık. Yapmış olduğumuz bu yeni yatırım sonrasında ikinciyeni.com'un bizden talep ettiği performans artışı, iş sürekliliği ve kolay yönetilebilirlik özelliklerini sağlamış olduk. Tüm bu hizmetin talep edilmesinden sonraki canlıya geçiş sürecini de 3 ay gibi kısa bir sürede gerçekleştirdik.

Projenin ikinciyeni.com'a kalem kalem faydaları

- Yüksek Performans
- Yüksek Erişebilirlik
- Yüksek Esneklik
- Yüksek Verim
- Yönetim Kolaylığı
- Kolay Kapasite Artışı

NGN olarak projenin detaylarını anlatır mısınız?

Ercan Özkurt: Anadolu Bilişim bizim son birkaç yılda çeşitli alanlarda başarılı projeler gerçekleştirdiğimiz önemli bir iş ortağımız. Bu süreç zarfında Anadolu Grubu'nun da farklı şirketlerinde de Anadolu Bilişim ile ortak olarak birçok proje gerçekleştirdik. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz çeşitli grup projeleri sayesinde grup olarak IT'den neler beklendiğini ve bu beklentilere nasıl cevap verilmesi gerektiğini tecrübe ettik.
NGN olarak bizden bekleneni gerçekleştirmekle kalmayıp müşterimiz adına nasıl daha iyi sonuçlar yaratabiliriz, verim sağlayabilirizi düşünerek planlama yapıyoruz. İkinciyeni.com projesinde de sadece performans artışı değil bunun yanında kullanıcı memnuniyetini sağlamak için çalıştık. Projelerimizde öncelikle güvenlik, performans, verimlilik, ölçeklenebilirlik gibi kriterlerimiz bulunuyor. Projede geleneksel mimarinin ötesinde yazılım tabanlı çözümler kullanmayı tercih ettik. Anadolu Bilişim ile gerçekleştirdiğimiz demolarda Çelik Motor'un ihtiyacına çözüm sunmaya çalıştık. Mevcut ortam ve beklentileri karşılaştırarak yola çıktık ve sistemin öncelikle kolay yönetilebilir olması gerektiğine karar verdik. Bu bağlamda private cloud kurarak tek elden kullanıcının ihtiyacına sunulabilir hale getirdik. İkinci olarak istenilen performansın elde edilebilmesi için all flash teknoloji kullanmaya karar verdik. Burada projenin en önemli unsurlarından birisi olan süreklilik noktasında ise çözümün çalışma mimarisi bunu kendi içerisinde sağladı. Geleneksel mimaride her türlü donanım için ayrı ayrı işlem yapmak yerine tercih ettiğimiz yazılım tabanlı teknoloji sayesinde tüm istenilenleri bir kutu halinde sunmuş olduk.

ÇELİKMOTOR

Vodafone Türkiye, birinci çeyrek sonuçlarını açıkladı...

Vodafone Türkiye'nin açıkladığı ilk çeyrek rakamlarına göre; Mobil abone sayısı 22,8 milyon, 4.5G abonesi 10 milyon, çift haneli büyümenin devam ettiği servis gelirlerinde yüzde 14 organik büyümeyle 2,2 milyar TL açıklanırken, sabit genişbant abonesi ise 593 bin...

Vodafone Türkiye, Nisan-Haziran 2017 arası dönemi kapsayan 2017-18 mali yılı birinci çeyrek sonuçlarını açıkladı. Sonuçlar, Vodafone'un Türkiye'nin dijitalleşmesine liderlik yolunda yürüttüğü stratejik yatırım programı sayesinde güçlü büyümesini sürdürdüğünü ortaya koydu.

Birinci çeyrek sonuçlarına göre, Vodafone Türkiye'nin servis gelirleri çift haneli olarak büyümesini sürdürdü. 2,2 milyar TL'ye ulaşan servis gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14 büyüdü.

10 milyon 4.5G abonesi

Vodafone Türkiye'nin mobil abone sayısı geçen yılın aynı dönemine göre 0,5 milyon net artış ile 22,8 milyona ulaştı. Şirketin faturalı abone sayısı ise toplam bazın yüzde 48,5'ine çıktı.

Vodafone'un 4.5G abone sayısı da birinci çeyrek sonu itibariyle yaklaşık 10 milyona ulaştı. Türkiye'nin 81 ilinde 11 bini aşkın 4.5G iletişim noktası ile hizmet veren Vodafone Türkiye böylece 4.5G'de en geniş kapsamaya sahip operatör olmayı sürdürdü.

Akıllı telefon penetrasyonu %72

Şirketin akıllı telefon penetrasyonu birinci



çeyrek sonunda geçen yılın aynı dönemine göre 7 puan artarak yüzde 72'ye yükseldi. Vodafone Türkiye abonelerinin veri kullanımı, 2017-18 mali yılı ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 85 artış ile 145 petabyte'a ulaştı.

Sabit hizmetlerde 169 bin net abone artışı

Vodafone Türkiye'nin sabit genişbantta hızlı büyümesi ise devam etti. Birinci çeyrekte geçen yılın aynı dönemine göre 169 bin net abone artışı sağlayan şirketin sabit hizmetler abone sayısı 593 bine ulaşırken sabit hizmetlerden elde ettiği servis gelirleri ise aynı dönemde yüzde 39 arttı.

Türkiye'de işletmelerin dijital haritasını çıkarmak ve ihtiyaçlarını belirlemek amacıyla Yarına Hazırım Platformu ile şirketlere fark yaratan Vodafone Türkiye, kurumsal alanda da istikrarlı büyümesini sürdürdü.

2017-18 mali yılı birinci çeyrek sonuçlarını değerlendiren Vodafone Türkiye CEO'su Colman Deegan şöyle dedi: "2017-18 mali yılının birinci çeyreği, şirket performansımız açısından güçlü ve istikrarlı büyümemizi sürdürdüğümüz bir dönem oldu. Diğer yandan servis gelirlerimizde devam eden çift haneli büyüme de Türkiye telekom pazarının sağlıklı gelişimini sürdürdüğünün, özellikle mobil internet kullanımında ürün ve hizmetlerimize olan güçlü talebin devam ettiğinin göstergesi. 4.5G'nin olumlu katkıları da müşterilerimizin dijital hayatları için bir kaldıraç etkisi yarattı ve veri kullanımları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 85 artış kaydetti. Ülkenin en büyük uluslararası doğrudan yatırımcılarından biri olarak, Türkiye pazarında, ülkeyi dijitalleşmeye taşıyacak uzun vadeli büyüme vizyonumuz doğrultusunda önemli yatırımlar yapmaya devam edeceğiz."

Bosch Remote Portal yenilendi

Bosch Güvenlik Sistemleri cihazlarına dilediğiniz her yerden bağlanarak, istediğiniz zaman uzaktan yönetim ve bakım yapmanızı sağlayan Bosch Remote Portal, ek cihazlar, hizmetler ve geliştirilmiş kullanıcı arabirimi desteğiyle güncellendi...

Remote Portal, Bosch ürünü bulunan her işletmede kurulumculara hizmet verme olanağı sunuyor. Yeni güncelleme ile kurulumcular için bulut ve tarayıcı tabanlı hizmet daha da geliştirildi, böylece ek cihazlar Remote Portal üzerinden izlenip muhafaza edilebilirken aynı zamanda Remote Portal'ın kullanıcı arayüzü de geliştirildi. Bosch Remote Portal, müşteri cihazlarına uzaktan bağlantıyı hızlı ve kolay hale getiriyor. Kurulumcular, desteklenen cihazları izleyebiliyor ve uzaktan bakım ve programlama işlemlerini gerçekleştirebiliyor. Böylece müşteri işletmelerine seyahatleri önemli ölçüde azaltarak zamandan ve bütçeden



tasarruf sağlıyor.

Son güncelleme, yeni işlerde giderek daha önemli hale gelen insan kaynağını ve verimliliği artırmak için önemli bir araç olduğunu kanıtlıyor.

Bosch Remote Portal'ın sunduğu faydalar:

- **Bağlan:** Kurulumcuların, müşterilerinin cihazlarını Remote Portal hesabına kaydetmelerine izin veriyor.
- **Bakım yap:** Kurulumcuların, ofislerinden Remote Portal üzerinden müşteri cihazlarına bağlanmalarını, site üzerinden ziyaret için hazırlık veya yapılandırma güncellemelerini yapmalarını sağlıyor.
- **Yönet:** Kurulumcuların, Remote Portal'da son kullanıcılar için bir hesap oluşturarak müşterilerine güvenlik cihazlarına mobil cihazlar üzerinden erişim izni vermelerini sağlıyor. Müşteriler Bosch'un mobil uygulaması üzerinden örneğin mağazanın video kameralarına anında uzaktan erişerek mağazalarını izleyebiliyor.

TBD'nin "19. Bilim Kurgu Öykü Yarışması" iddialı kalemleri bekliyor!..

Türkiye Bilişim Derneği'nin (TBD) bilimkurguda aklın sınırlarını zorlayan iddialı kalemleri bekliyor. Bu yıl 19'uncusu düzenlenen ve gelenekselleşen bilimkurgu öykü yarışması başladı. İlgili katılımcıları, gerçek yaşamdan bilim kurgu dünyasına davet eden yarışma için başvurular 15 Eylül tarihine kadar devam edecek...

TBD tarafından aralıksız 18 yıldır düzenlenen ve büyük ilgiyle takip edilen "TBD Bilimkurgu Öykü Yarışması", her yıl olduğu gibi bu yıl da aklın sınırlarını zorlayacak. Katılımcıların sınırlarını zorlayan yarışmada, düşler, düşünceler, imgeler ve simgeler bilimkurgu türünde öyküleştirerek, farklı zaman, mekân ve olgu dünyasına taşıması hedefleniyor. Yarışmanın, Türkiye'nin bilimkurgu edebiyatında önemli bir boşluğu doldurduğunu vurgulayan TBD Genel Başkanı Rahmi Aktepe, "Yarışma ile gençlerimizin hayallerini ve düşünce dünyalarını zorlamak, onları bu vesileyle bilim kurgu gibi etkileyici bir alanda var olmalarını sağlamak istiyoruz. Onların içsel dünyalarını kelimelerin gücü ile tanımak bizi oldukça mutlu ediyor. 'Hayallerini ne kadar zorlayabilirsin?' diyor ve buradan herkesi yarışmaya davet ediyorum" dedi.

Başvuru süreci devam ediyor...

En fazla iki bin sözcükten oluşması istenen öykülerin, Türkçe olması, bilim kurgusal öğelerle hazırlanması ve daha önce basılı ya da dijital herhangi bir



mecrada yayınlanmamış olması yanında özgün olması şartları da aranıyor. Yarışmaya, TBD Yönetim Kurulu üyeleri ile TBD Bilişim Dergisi Yayın Kurulu Üyeleri dışında isteyen ve ilgilenen herkes katılabilecek.

Jürisi, katılımcıları, ödülleri ile bilim kurgu edebiyatında adından söz ettiren yarışma için başvuru süreci devam ediyor. TBD 19'uncu Bilimkurgu Öykü Yarışması'nın seçici kurulunda Barış Emre Alkım, Bülent Akkoç, Kadir Yiğit Us, Murat Başekim, Sedef Özkan, Seda Uyanık, Ümit Dağcı, Asiye Bendon, Cem Kılıçarslan, Özgür Tacer, Nuray Başar yer alacak. Sonuçların 22 Kasım 2017 tarihinde açıklanacağı yarışmada jürinin değerlendirmesi sonunda birinci seçilen öyküye 3 bin lira, ikinciye 2 bin lira ve üçüncüye ise bin lira ödül verilecek.

Aktepe: "Aklın, hayallerin ve düşlerin bir sınırı yok"

Edebiyatın birçok dalı olduğunu ve bilim kurgu türünün de TBD tarafından hassasiyetle desteklendiğinin altını çizen Rahmi Aktepe yarışma hakkında şunları söyledi: "Hayallerin, düşüncelerin ve hayatın içindeki imgelerin ne kadar önemli ve insanın bakış açısı üzerinde ne kadar önem arz ettiğinin bilincindeyiz. Aklın, hayallerin, düşüncelerin bir sınırı yoktur. Bu nedenle bu yıl da yaş aralığı belirlemeden, konuyu sınırlandırmadan bir yarışma düzenlemek istedik. 'Ödüllü Öyküler' kitabımızda hangi ödüllü öykü yerini alacak merak içindeyiz. Edebi yanı çok güçlü, kalemi kuvvetli olduğu kadar aklın sınırlarını zorlayacak yetenekli yazarlarımız var. Ülkemize, edebiyatımıza yazar kazandırmak, bilim kurguya destek vermek bizi gururlandırıyor."

Öykü Yarışmasıyla ilgili detaylara http://www.tbd.org.tr adresinden ulaşılabilir.

Radore, Dell Storage SC9000 veri depolama çözümünü envanterine kattı!..

Türkiye'nin en hızlı büyüyen veri merkezi Radore, Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, yüksek kapasite ve performans konusunda eksiksiz bir veri depolama çözümü arayan kurumların ihtiyaçlarını karşılayacak Dell Storage SC9000 çözümünü envanterine kattı...

İşletmeler en değerli varlıkları olan verilerini depolamak için güvenli ve hızlı cihazları tercih ediyor. Kurumların hızla artan veri depolama ihtiyaçlarını karşılamak için günümüz BT standartlarını yakalayan çözümler sunabilmek ise oldukça önemli. Türkiye'nin en hızlı büyüyen veri merkezi Radore bünyesinde yer alan Dell EMC sunucu ve depolama ürünleri, kapasite kullanımını hızlı bir şekilde artırmak isteyen işletmeler için fırsatlar sunuyor. Özellikle Türkiye'de ilk defa Radore tarafından satın alınan Dell Storage SC9000 çözümü, yüksek kapasite ve performans konusunda günümüzün BT standartlarını yakalamak isteyen işletmelerin yardımına koşuyor.

Yüksek miktarda veri işleme, depolama ve aktarma ihtiyacı duyan şirketlere en son teknolojiyi sunduklarını dile getiren Radore Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kubilay Akyol, konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "İstanbul'un merkezindeki veri merkezi Radore olarak, 13 yılık deneyimimizle işletmelere en yeni ve üstün teknolojili çözümleri sunuyoruz. Türkiye'de satın alımı ilk kez Radore tarafından gerçekleştirilen Dell Storage SC9000 ile birçok büyük kurumun ihtiyaçlarına eksiksiz bir şekilde cevap verebiliyoruz. Radore envanterine kattığımız bu çözümle e-posta sunucuları, CRM ve ERP sistemleri gibi veri depolamaya yoğun ihtiyaç duyulan hizmetlerin altyapısında eksiksiz bir performans sunuyoruz."

Dell Storage SC9000 büyük ölçekli depolama özelliğiyle, gelişmiş iş yükleri ve dağıtılmış kurumsal ortamlar için ideal bir çözüm sağlıyor. Dell Storage SC9000, SC serisinin endüstri lideri özelliklerini, çok daha ölçeklenebilir bir sistemde sunuyor. Aynı zamanda yenilikçi bir şekilde tamamı flash ve karma mimariye sahip olan SC9000 serisi, uygulamaların hızında ve performansında devrim niteliğinde bir etki yaratıyor. Radore envanterinde özel bir yere sahip olan SC9000, özel bulut dağıtımları gibi kesintisiz ortamlar için de oldukça ideal çözümler sunuyor.

Lenovo Yapay Zekada da zirveye oynuyor!..

Teknoloji devi Lenovo, Tech World İnovasyon Zirvesi'nde yapay zekâ ürünü cihazlarıyla yer aldı. Zirvede, 24 saat kalp atışınızı takip edip tehlikeli durumlarda sinyal veren SmartVest'ten, hava durumunu ve trafiği analiz edip randevularınızı ayarlayan sanal asistan CAVA'ya kadar birçok yeni cihaz tanıtıldı...

Dünyanın ve Türkiye'nin 1 numaralı bilgisayar üreticisi, sunucu alanında ve Motorola markası ile akıllı telefon pazarında hızla büyüyen teknoloji devi Lenovo, bu yıl üçüncüsü düzenlenen Lenovo Tech World İnovasyon Zirvesi'nde, yapay zekânın geleceğine yeni ürün ve teknolojileriyle ışık tuttu. Yapay zeka ile ilgili konsept cihazların hayatımızı nasıl kolaylaştırabileceğinden yola çıkan teknoloji devi, tanıttığı yeni ürünleri ile yeni nesil teknoloji, tasarım ve mühendisliğin sınırları zorladığını bir kez daha gösterdi.

Sanal asistanınız Lenovo CAVA her şeyi düşünür

Yeni sanal asistan Lenovo CAVA ile artık hayat çok daha kolay. Takviminizi düzenlemek, etkinliklerinizi planlamak ve alışkanlıklarınızı temel alarak size hatırlatmalar yapmak için yüz tanıma sistemi ve dil algılama teknolojisi kullanan CAVA, mesajlarınızı algılayarak ajandanız ile ilgili tavsiyelerde bulunabilir. Örneğin, hava durumu ve trafik verilerini analiz ederek randevunuzu günün hangi saatine almanız gerektiğini önerebilir.



Lenovo daystAR gerçeklik anlayışınızı değiştirecek

Artırılmış gerçekliğin en son hali olarak değerlendirilen Lenovo DaystAR ise 40 derecelik görüş alanına sahip optik ekranıyla gerçeklik anlayışınızı değiştirecek. Birçok farklı hizmet ve uygulama ile birlikte çalışabilme özelliğine sahip DaystAR, 3D içeriği tarayabilme, hatta yükleyip düzenleyebilme imkânı da tanırken, çeşitli sektörler için uygulamalar geliştirmekte kolaylıkla kullanılabilir.

Kalbiniz Lenovo SmartVest'e emanet

Yeni cihazlardan bir diğeri Lenovo SmartVest ise kalp sağlığınızı her zaman, her yerde kolayca takip etmeniz için sürekli yanınızda taşıyabileceğiniz yeni sağlık asistanınız olarak dikkat çekiyor. Standart 12 lead sistemini kullanan bir akıllı giysi olan Lenovo SmartVest, kalp hareketlerini gerçek zamanlı olarak takip etmek için giysi üzerindeki 10 farklı sensörden yararlanıyor. Kalp sinyallerini 24 saat gerçek zamanlı olarak kaydeden Lenovo SmartVest, taşikardi gibi anormallikleri kolayca tespit edebiliyor; kalp hareketlerinde anormal bir durum tespit ettiğinde ise bunu bir uyarı ile bildiriyor.

Xiaole ile teknik sorunlara son

Lenovo, müşteri hizmetleri sektörü için özel olarak geliştirdiği Xiaole yapay zekâ platformunu da tanıttı. Platform, müşterilerle yapılan görüşmeleri bire bir analiz ederek süzgeçten geçirip, müşteriye günün 24 saati kişiselleştirilmiş bir kullanıcı deneyimi sunabiliyor.

Öğrenmenin en eğlenceli hali

Bugün pek çok hoparlör size yalnızca ses deneyimi sunarken, akıllı hoparlör Lenovo SmartCast +, ses ve nesneleri tanıyarak aynı zamanda AR (artırılmış gerçeklik) deneyimi sunuyor. Örneğin cihaz, peri masalı modülü ile çocukların yabancı dil öğrenmesini sağlarken, masalın illüstrasyonları ve alt yazılarını da yansıtarak çocukların eğlenirken öğrenmesini kolaylaştırıyor.

Teleperformance, Everest PEAK Matrisi'nde üst üste dördüncü kez "Dünya Lideri" seçildi

Teleperformance, küresel çapta faaliyet gösteren, bağımsız yönetim danışmanlığı ve araştırma şirketi Everest Group'un yaptığı 2017 küresel dışkaynak çağrı merkezi PEAK Matrisi'nde, 30'un üzerindeki servis sağlayıcıyı geride bırakarak en yüksek skoru elde etti...

Çok kanallı müşteri deneyimi yönetiminin önemli oyuncularından Teleperformance, Everest Group'un dış kaynak çağrı merkezi PEAK Matrisi'nde geçtiğimiz yıl yaptığı çalışmalar göz önüne alınarak tüm kriterlerde en yüksek skoru elde etti. PEAK Matrisi, dış kaynak CRM ve çağrı merkezi sektöründeki firmaların uygulama yeterliliğini ve bu yeterliliği pazar performansına dönüştürebilme yetkinliğini ölçümlüyor. Teleperformance da bu alanda alınabilecek en yüksek skoru elde ederek, altı temel endüstrideki diğer firmaları geride bıraktı ve bu performansı ile PEAK Matrisi'nin zirvesine yerleşti. Böylece, Everest'in yaptığı küresel çalışmada üst üste dördüncü kez "Dünya Lideri" seçildi.

Grubun Everest PEAK Matrisi'nde lider seçilmesini yorumlayan Teleperformance Türkiye İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Tolga Uçbağlar; "Bağımsız bir araştırma kuruluşu olan Everest Group'un yapmış olduğu araştırmanın sonuçlarında Teleperformance'ı dört yıl ard arda zirvede görmekten gurur duyuyoruz. Bu başarıyı, gelişim odaklı hizmetlerimizin ve müşteri memnuniyetine gösterdiğimiz büyük önemin bir yansıması olarak görüyorum. Sektörümüzde dünya lideri konumunda olmak bizlere, yüksek standartlardaki iş kapasitemizi yükseltmeye devam etmek konusunda büyük bir motivasyon sağlıyor. Bu motivasyonun uzun vadede müşterilerimize, çalışanlarımıza ve ortaklarımıza sürdürülebilir başarı ve memnuniyet getireceğine inanıyorum. Dünya liderliği pozisyonumuzu Türkiye pazarında yaptığımız çalışmalarla daha da güçlendireceğiz" dedi.

Everest Group'un yapmış olduğu araştırmaya göre dış kaynak çağrı merkezi sektörü 2016 yılında yüzde 3 büyürken, Teleperformance Grup yüzde 7.4 büyüme gösterdi. 2016 yılı itibariyle sektörün öncü firmaları sundukları hizmetleri zenginleştirebilmek üzere şirket satın alımları ve birleşmeler gerçekleştirirken, bu sayede sektörde çok kanallı, analitik ve otomasyon içeren yeni nesil çözümler alanında hızlı bir gelişim sağlandı.

2017 Dijital Dönüşüm Endeksine göre dijital rekabet konusunda hızla gelişen Türkiye yatırımcıları cezbediyor!..

Mastercard'ın Tufts Üniversitesi bünyesindeki The Fletcher School ile birlikte hazırladığı Dijital Dönüşüm Endeksi, 60 ülkedeki dijital ekonomi gelişimini, bu ülkelerdeki teknoloji adaptasyonunu ve dijital dünyaya güven konusunu değerlendirdi. İskandinav ülkelerinin yanı sıra İsviçre, Singapur, Güney Kore, İngiltere, Hong Kong ve Amerika'nın ilk 10 sırada yer aldığı endekse göre Türkiye dijitalleşme yolunda dengeli ve emin adımlarla ilerliyor ve bu sebeple yatırımcılar için cazip hale geliyor…

İnternet kullanımı giderek yaygınlaşırken şirketlerin, hükümetlerin ve sivil toplum kuruluşlarının dijital altyapının daha güvenli olmasını sağlamaya çalıştığı günümüzde, Mastercard ve The Fletcher School tarafından hayata geçirilen Dijital Dönüşüm Endeksi 2017 dijitale olan güveni ve dijital gelişim oranını dünyadan örneklerle değerlendiriyor. Endeks ülkelerin birbirlerinden öğrenerek bu konuda ilerleme sağlayabilmelerini amaçlıyor. Araştırmanın en önemli bulgularından biri; tüketicilerin dijital güveninin ülkenin dijital rekabet gücünü yakından etkilediği.

Türkiye hızla gelişen ülkeler arasında…

Raporda, "kabuğunu kıranlar" grubu içerisinde yer alan Türkiye'nin yanı sıra Çin, Kenya, Rusya, Hindistan, Malezya, Filipinler, Endonezya, Brezilya, Kolombiya, Şili ve Meksika dijital gelişim konusunda ilk 2 gruba göre geride kalmış olsalar da hızlı ilerleme kaydeden, büyüyen ve yatırımcılar için cazip ülkeler olarak değerlendiriliyor.

Güney Afrika, Peru, Mısır, Yunanistan ve Pakistan ise oldukça düşük seviyelerdeki dijital gelişimleri ve büyüme hızları nedeniyle dikkatli olmazlarsa bu yarışta geride kalacak ülkeler olarak görülüyor. Rapor bu ülkelerin özellikle mobil telefonlarla internet kullanımını yaygınlaştırma konusuna odaklanmaları gerektiğinin altını çiziyor.

Dijital gelişim için inovasyon ve devlet desteği önemli

Araştırma, her şeyin dijitalleştiği, dünya nüfusunun neredeyse yarısının online olduğu günümüzde içlerinde Türkiye'nin de olduğu 60 ülkeyi rekabet gücü ve dijital pazar potansiyeli açısından inceliyor. Ülkeleri internet ve internet altyapısı sağlama, tüketici talebi, yasal yapı ve inovasyona verilen önem başlıkları altındaki 170 gösterge üzerinden değerlendiren raporda dijitalleşme sıralamasında ilk onda İskandinav ülkelerinin yanı sıra İsviçre, Singapur, Güney Kore, İngiltere, Hong Kong ve Amerika bulunuyor.

Rapor Singapur, İngiltere, Yeni Zelanda, Birleşik Arap Emirlikleri, Estonya, Hong Kong, Japonya ve İsrail'i "dijital elitler" olarak değerlendiriyor. Hong Kong, Singapur ve BAE, nispeten küçük bir coğrafyada yer alsalar bile, uluslararası anlamda önemli ticaret merkezleri olmaları sebebiyle dijitalleşmeden uzak kalmayan, ticaretin de dijital olarak döndüğü ülkeler olarak raporda yerini alıyor.

Hem bu ticaret üssü olan ülkelerdeki, hem de dijital elitler arasında yer alan diğer ülkelerdeki yüksek dijital gelişim ve büyümenin sebebi olarak start-upların yani girişimci firmaların bolluğu, inovasyona olan kültürel yatkınlık ve devlet desteği gösteriliyor.

Bu ülkelerden özellikle Estonya önemli bir örnek olarak öne çıkıyor. 15 yıl öncesinde bile mesajla otopark ücreti ödemesinin yapılabildiği, 1. sınıf öğrencilerinin kod yazmayı bildiği, dijital olarak en gelişmiş ülkelerden olan Estonya için raporda esprili bir dille E-stnoya olarak bahsediliyor. Yine bu ülkeler arasında yer alan İsrail GSMH'sının yüzde 4,25'ini Ar-Ge'ye ayırması sebebiyle önemli bir örnek. Bu oran Avrupa Birliği'nde yüzde 1,95, Amerika'da yüzde 2,79. Rapor bu grupta yer alan ülkelerin, dijitalleşme konusundaki ivmelerini koruyabilmeleri için inovasyon yatırımlarına devam etmeleri gerektiğinin altını çiziyor.

Tüketiciler kadar şirketlerin de dijitalleşmesi şart

Raporda "dijital beceriye sahip olan ülkeler" olarak gruplanan Batı Avrupa Ülkeleri, Norveç, Danimarka, İsveç ve Finlandiya'dan oluşan İskandinav Ülkeleri, Avustralya ve Güney Kore ise güçlü büyüme geçmişine sahip ancak büyümelerinde yavaşlama gözlenen ve inovasyon yatırımlarına devam etmezlerse geride kalabilecek ülkeler olarak gösteriliyor. Özellikle Nokia gibi güçlü markalar çıkarabilmiş, dijitalleşmenin öncüsü olan İskandinav ülkelerindeki şirket yöneticilerinin, bu dönüşümde geri düşmemeleri için bir an önce dijitalleşme gözlüklerini takmaları gerektiği vurgulanıyor.

Mobile yatırım yapan ülkeler hızla dijitalleşiyor

Dijitalleşme konusunda üst sıralarda yer alan İngiltere ve Amerika'da halen internet trafiğinin akıllı telefonlardansa masaüstü bilgisayarlarından yürüdüğünü gösteren rapor, Çin'de ise bunun tam tersi eğilimde olan akıllı telefon kullanımının 2010 yılından sonra katlanarak arttığını ortaya koyuyor. Brezilya, Malezya, Meksika ve Türkiye'de akıllı telefon kullanımının hızla yaygınlaştığı ülkelerde başı çekiyor. Bu ülkelerde internet altyapısına yapılan yatırımlar, dijitalleşmenin yaygınlaşmasını kolaylaştırıyor. Mevcut ivmeleriyle önemli bir potansiyel oluşturan bu ülkeler yatırımcılar için de cazibesini koruyor.

Hızla dijitalleşen ülkeler aksaklıklara daha sabırlı

Araştırma dijital güven konusunu değerlendirmek amacıyla, önceki yıllardan farklı olarak bu yıl 60 ülkenin 42'sini genel kanı-tutum ve ortam-deneyim boyutlarında değerlendiriyor.

Çin, Singapur ve İskandinav ülkelerinin farklı başlıklarda en yüksek puanı aldığı bu değerlendirmede genel olarak dijital olarak hızlı gelişen ülkelerdeki tüketicilerin günlük dijital işlemlerinde ve çalışmalarında kesintiye uğradıklarında daha toleranslı olduğunu ortaya koyuyor. Yani ülkede sürekli dijital hizmetler gelişiyor ve sıklıkla yeni teknolojiler geliyorsa, kullanıcılar da aksaklıklar konusunda daha sabırlı oluyorlar. Yüksek puanına rağmen Çin, internet yavaşlığı gibi konularda nispeten sabırsız. Türkiye ise tolerans gösteren ülkeler arasında.

Tüketici güvenini kazanmak ve dijital rekabette öne geçebilmek…

Dijitalleşme konusunda ülkelere yol haritası da çizen raporda, hükümet politikalarının dijital ekonominin başarısı için en önemli konulardan biri olduğu belirtiliyor. Nakitsiz bir topluma ulaşmanın, ancak bu politikalarda gerekli düzenlemeler yapılmasıyla mümkün olduğu ortaya koyuluyor.

Güven sağlanması ve güvenlik her konuda olduğu gibi dijital rekabet açısından da en önemli faktör olarak karşımıza çıkıyor. Ayrıca, hükümet ve şirketler güveni sağlama konusunda garantör olarak görülüyorlar ve tüketicilerin güvenini oluşturmada sorumlu tutuluyorlar.

Dijital ekonominin hız kazanması için raporda belirtilen bir diğer başlık da inovasyon ve Ar-Ge yatırımları. Özel sektörün kamu ile el ele vermesi ve iş birliği içinde olması gerektiğinin de altı çiziliyor. Dijital gelişimi ülkelerin kendilerine geri yatırım yapmak için kullanmaları gerektiği de belirtiliyor. Mobil cihaz kullanımında artış sağlamak, mobil internet kullanımını da arttıracağı için, dijitalleşmede önemli bir adım olarak öngörülüyor.

e-Arşiv fatura zorunluluğunda ciro şartı 1 milyon TL'ye düşüyor!..

İnternet üzerinden satış yapan ve cirosu 5 milyon TL üzeri olan mükellefler için e-Arşiv fatura kullanımı zorunluyken, beklenen yeni tebliğ ile önümüzdeki yıldan itibaren cirosu 1 milyon TL üzeri olan mükelleflerin de e-Arşiv fatura uygulamasına geçmeleri zorunlu olacak...

e-Arşiv fatura, bir işletmenin satışla ilgili tüm kâğıt faturalarını e-Fatura sistemine kayıtlı olmayan mükelleflere ve son tüketiciye elektronik olarak gönderme imkânı sağlayan bir çözüm olarak öne çıkıyor. Son tüketiciye olan faydaları ile e-Arşiv fatura sistemi, müşterilerin de memnuniyetini artırıyor. 7900 kayıtlı kullanıcının olduğu e-Arşiv fatura uygulaması, özellikle perakende sektöründeki son kullanıcılar için büyük kolaylıklar sağlıyor.

e-Arşiv fatura zorunluluğu değişiyor

Geçtiğimiz yıllarda internet üzerinden satış yapan ve toplam cirosu 5 milyon TL üzeri olan mükellefler için e-Arşiv fatura kullanımı zorunlu hâle gelmişti. Yakın zamanda yayımlanması beklenen yeni tebliğ ile önümüzdeki yıldan itibaren cirosu 1 milyon TL üzeri olan tüm mükelleflerin e-Arşiv fatura



uygulamasına geçmeleri zorunlu olacak. e-Arşiv fatura kullanımının zorunlu hâle gelmesiyle birlikte, son tüketicilerin hayatlarına daha fazla e-Arşiv fatura girmeye başlayacak. Sunduğu avantajlardan dolayı çok sayıda şirket, e-Arşiv faturaya gönüllü olarak geçiş yapıyor. Ayrıca sektörde birçok küçük ölçekli firmanın da bu uygulamaya gönüllü olarak geçerek tasarruf ve çevreye katkı sağlaması bekleniyor.

1999 yılından beri dijitalleşme sürecinde lider konumda olan FIT Solutions'ın CEO'su Koray Gültekin Bahar, e-Arşiv fatura hakkında şunları söylüyor: "Dijital dönüşümün avantajlarının farkına varan şirketler zaten gönüllü olarak e-Arşiv fatura uygulamasına geçmeyi tercih ediyor. Zorundalık kapsamında binlerce şirketin bu uygulamaya geçmesini bekliyoruz. e-Fatura kullanan şirketler, tek bir basılı faturanın masrafı ile 300 adet e-Fatura gönderebiliyor. e-Arşiv fatura da aynı maliyet avantajları yaratırken, sektörel fayda da sağlıyor. Bu sayede sektörde ciddi bir büyüme ve basılı fatura maliyetinde büyük bir tasarruf bekliyoruz. Şirketler e-Dönüşüm uygulamaları ile büyüme kaydederken, son tüketici de bu avantajlardan faydalanabiliyor."

Radore, Dell Storage SC9000 veri depolama çözümünü envanterine katan ilk veri merkezi oldu

Türkiye'nin en hızlı büyüyen veri merkezi Radore, Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, yüksek kapasite ve performans konusunda eksiksiz bir veri depolama çözümü arayan kurumların ihtiyaçlarını karşılayacak Dell Storage SC9000 çözümünü envanterine kattı...

İşletmelerendeğerlivarlıklarıolanverilerini depolamak için güvenli ve hızlı cihazları tercih ediyor. Kurumların hızla artan veri depolama ihtiyaçlarını karşılamak için günümüz BT standartlarını yakalayan çözümler sunabilmek ise oldukça önemli. Türkiye'nin en hızlı büyüyen veri merkezi Radore bünyesinde yer alan Dell EMC sunucu ve depolama ürünleri, kapasite kullanımını hızlı bir şekilde artırmak isteyen işletmeler için fırsatlar sunuyor. Özellikle Türkiye'de ilk defa Radore tarafından satın alınan Dell Storage SC9000 çözümü, yüksek kapasite ve performans konusunda günümüzün BT standartlarını yakalamak isteyen işletmelerin yardımına koşuyor.

Yüksek miktarda veri işleme, depolama ve aktarma ihtiyacı duyan şirketlere en son teknolojiyi sunduklarını dile getiren



Radore Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kubilay Akyol, konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "İstanbul'un merkezindeki veri merkezi Radore olarak, 13 yıllık deneyimimizle işletmelere en yeni ve üstün teknolojili çözümleri sunuyoruz. Türkiye'de satın alımı ilk kez Radore tarafından gerçekleştirilen Dell Storage SC9000 ile birçok büyük kurumun ihtiyaçlarına eksiksiz bir şekilde cevap verebiliyoruz. Radore envanterine kattığımız bu çözümle e-posta sunucuları, CRM ve ERP sistemleri gibi veri depolamaya yoğun ihtiyaç duyulan hizmetlerin altyapısında eksiksiz bir performans sunuyoruz."

Dell Storage SC9000 büyük ölçekli depolama özelliğiyle, gelişmiş iş yükleri ve dağıtılmış kurumsal ortamlar için ideal bir çözüm sağlıyor. Dell Storage SC9000, SC serisinin endüstri lideri özelliklerini, çok daha ölçeklenebilir bir sistemde sunuyor. Aynı zamanda yenilikçi bir şekilde tamamı flash ve karma mimariye sahip olan SC9000 serisi, uygulamaların hızında ve performansında devrim niteliğinde bir etki yaratıyor. Radore envanterinde özel bir yere sahip olan SC9000, özel bulut dağıtımları gibi kesintisiz ortamlar için de oldukça ideal çözümler sunuyor.

KYOCERA, IFS'in IoT uyumlu servis yönetimi çözümünü tercih etti

IFS, Nesnelerin İnterneti (IoT) uyumlu servis yönetimi uygulamasını 17 Avrupa ülkesindeki KYOCERA Doküman Çözümleri şirketleri bünyesinde bulut üzerinde uygulamaya geçirecek...

Global kurumsal uygulamalar şirketi IFS, doküman görüntüleme çözümleri ve doküman yönetimi sistemlerinin lider üreticisi KYOCERA Document Solutions Europe'un servis süreçlerini optimize etmek ve Avrupa genelinde ortak bir sistem kurmak üzere IFS Service Management™ çözümünü hayata geçirecek.

KYOCERA Avrupa Doküman Çözümleri; yazıcılar, multi-fonksiyonel sistemler, sarf malzemeleri, yazılım çözümleri ve yönetilen doküman hizmetlerini kapsayan geniş ürün ve çözüm yelpazesiyle, verimli ve uygun maliyetli doküman süreçleri sağlıyor.

Birçok ERP ve yazılım sağlayıcısının kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesinin ardından, KYOCERA Document Solutions Europe, servis süreçlerini optimize etmek ve Avrupa genelinde ortak bir bilgi teknolojileri (IT) çözümü kurmak üzere IFS Servis Yönetimi Çözümü'nü tercih etti. IFS çözümüyle şirket, servis sürelerini kısaltacak, sözleşme ve garanti yönetimini iyileştirecek ve iş ortaklarıyla verimli bir işbirliği elde edecek.

Çözüm; sadece IFS'e ait olan ve tam kapsamlı hizmet sunan bulut ortamı "IFS Managed Cloud on Microsoft Azure" üzerinde hayata geçirilecek. Projenin ilk fazında Avrupa için standart bir çözüm geliştirilerek KYOCERA Document Solutions Europe genelinde pilot kullanım başlayacak. İkinci fazda bu standart çözüm, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da bulunan ve aralarında KYOCERA grubunun köklü şirketlerinden Triumph Adler'in de bulunduğu KYOCERA'ya bağlı tüm şirketlerde uygulamaya geçirilecek.

KYOCERA Document Solutions Europe Başkanı Takahiro Sato konu hakkında şunları dile getirdi: "Pazardaki tüm tanınmış ürünleri titizlikle inceledik. IFS bize, ilgili tüm servis alanları için en eksiksiz, entegre ve uluslararası olarak ölçeklendirilebilir yazılım çözümlerini sundu. Bizim için en kritik faktörlerden biri, IFS'in inovatif ve geleceğe odaklı yazılım mimarisiydi."

IFS'in Orta Avrupa Satış ve Pazarlama Başkan Yardımcısı Peter Höhne ise şu açıklamayı yaptı: "KYOCERA Document Solutions Europe ile yapılan sözleşme, IFS için önemli bir mihenk taşıdır. Stratejik açıdan böylesine önemli bir müşterinin kazanılması, servis yönetimi yazılımı alanındaki lider konumumuzu ve global şirketlerin Nesnelerin İnterneti (IoT) ya da bulut gibi dönüştürücü teknolojiler alanındaki uzun vadeli yatırımlarımıza gösterdiği ilgiyi bir kez daha teyit etti."

Bosch, hırsızlığa karşı Modüler Alarm Platformu'nu iki yeni ürünle büyüttü

Bosch, hırsızlığa ve izinsiz girişe karşı kullanılan alarm sistemleri ürün ailesi Modüler Alarm Platformu'nu; okullar, küçük ofisler, küçük perakende mağazaları veya sanat galerileri gibi küçük ve orta ölçekli uygulamalar için tasarlanmış iki yeni çözümle genişletti...

Hırsızlığa ve izinsiz girişlere karşı kullanılan alarm sistemleri, modern güvenlik konseptleri içinde büyük bir öneme sahip bulunuyor. Bu sistemler, yetki sahibi olmayan kişilerin gözetim altındaki bir alana girmeye çalıştığını tespit eder etmez, alarmı tetikleyerek önemli varlıkların korunmasını sağlıyor.

Güvenlik, emniyet ve iletişim ürünleri alanında dünyanın önde gelen tedarikçilerinden olan Bosch, hırsızlığa ve izinsiz girişe karşı kullanılan alarm sistemleri ürün ailesi Modüler Alarm Platformu'nu; okullar, küçük ofisler, küçük perakende mağazaları veya sanat galerileri gibi küçük ile orta ölçekli uygulamalar için tasarlanmış iki yeni çözümle genişletti. Ürün ailesine yeni eklenen 5000 S ve 5000 SC, havalimanları veya alışveriş merkezleri gibi daha büyük uygulamalar için hâlihazırda kullanılmakta olan iki MAP 5000 sis-temini tamamlayıcı özelliği taşıyor.



MAP 5000 SC versiyonu, bir haberleşme cihazı vasıtasıyla izleme merkezleriyle olan iletişimi kolaylaştırırken, MAP 5000 S'de entegre bir IP alarm haberleşme aracı bulunuyor. MAP 5000 S, sistemin yerel bir kontrol odasında bina yönetim sistemine bağlandığı uygulamaları ifade ediyor.

Bu iki yeni sistem, tuş takımları, modüller ve sensörler gibi tüm çevre birimleriyle uyumlu olup, 600 adrese ve 127 tane adreslenebilir Yerel Güvenlik Ağı (LSN) cihazlarına kadar ölçeklenebilir nitelik taşıyor. Modülerlik özelliği sayesinde, 500 bölgeyi ve 1.000 kullanıcıyı kapsayacak kadar büyüyebiliyor. MAP 5000 S ve MAP SC, iki dokunmatik ekran tuş takımı vasıtasıyla kumanda ediliyor.

Bina Entegrasyon Sistemi'ne entegre olma imkanı

Hırsızlığa ve izinsiz girişlere karşı devreye giren yeni alarm sistemlerinin her ikisi de hem kolay kurulum hem de bina yönetim sistemine kolay entegrasyon sağlar. Ayrıca en sağlam ve güvenilir güvenlik seviyesi sunacak bir tasarıma sahiptir. Yerel Güvenlik Ağının (LSN) kendi kendine öğrenme modu sayesinde sistem hızlı bir şekilde devreye alınıyor; LSN döngüsündeki kısa veya açık devre, sistem arızasına veya çökmesine yol açmıyor. Açık yazılım protokolü (OII) ile yeni sistemler, Bosch Bina Entegrasyon Sistemi'ne (BIS) veya başka bir bina yönetimi çözümüne entegre edilebiliyor.

MAP 5000 S ve MAP 5000 SC, uluslararası güvenlik standartlarından EN 50131 Sınıf 3, VdS Sınıf C, SES ve AFNOR 3 sertifikalarına sahip bulunuyor.

Yeni bir botnet keşfedildi: Magala küçük işletmelerin parasını çalıyor

Kaspersky Lab araştırmacıları agresif reklam gösterimleri üzerinden para kazanan ve an itibarıyla ağırlıklı olarak Almanya ve ABD'de faaliyet gösteren yeni bir botnet keşfetti. Kurbanlarının bilgisayarlarına Magala Trojan Clicker adlı zararlı yazılımı bulaştıran suçlular, sahte reklam gösterimleri üretiyor ve her bir cihaz üzerinden 350 dolara kadar kazanç elde ediyor. Bu işten en zararlı çıkanlar ise, haberleri bile olmadan kötü niyetli reklamcılarla çalışan küçük işletmeler oluyor...

İçeriğe bağlı reklamlar, ürün ve hizmetlerini tanıtmak ve potansiyel müşterilerinin farkındalığını artırmak için başka bir imkânı olmayan küçük şirketler için bir hayat kurtarıcısı olabiliyor. Bu tür kuruluşlar için bir tedarik ve iletişim kanalı oluşturmanın en yaygın yolu, yasal reklamcılık şirketlerinden reklam satın almak. Fakat ahlaki değerlerden yoksun reklamcılar söz konusu olduğunda, şirketlerin parası çöpe gidiyor ve müşterileri de reklamlarını görmüyor. Magala adlı botnet örneğinde olan da tam olarak bu.

Magala'nın geliştiricileri, zararlı yazılımlarını bir bilgisayara bulaştırdıktan sonra zombi moduna geçen cihazlar sahte reklam gösterimleri ve tıklamalar üreterek suçlulara para kazandırıyor. Birçok cihaza yayılan Magala, web siteleri üzerinde kullanıcı tıklamalarını taklit ediyor ve böylece reklam tıklama sayılarını artırıyor. Bundan öncelikli olarak zarar görenler söz konusu reklamların parasını ödeyenler, yani dolandırıcı reklamcılarla anlaşmış olan küçük işletmeler oluyor.

Magala'nın kurbanlarına bulaşma yolu ise



basit. Ele geçirilmiş web siteleri üzerinden yayılıyor ve bilgisayarlara sessizce reklam yazılımını yüklüyor. Daha sonra uzaktaki sunucuyla irtibata geçen Magala, artırılması gereken tıklama sayıları için bir arama sorgusu listesi talep ediyor. Aldığı listeyi kullanan program, arama sorguları göndermeye başlıyor ve her bir tıklama arasında 10 saniye bekleyerek, arama sonuçlarındaki ilk 10 linke tıklıyor.

Kaspersky Lab'ın araştırmacılarına göre, bu tür reklam kampanyalarında tıklama başına maliyet (CPC) ortalaması 0.07 dolar, bin tıklama başına maliyet (CPM) ise 2.2 dolar oluyor. İdeal şartlarda, 1000 bilgisayardan oluşan, her bir arama sonucunda 10 web sitesi adresine tıklayan ve tekrarsız bir şekilde 500 arama sorgusu işleyen bir botnet, suçlulara bilgisayar başına 350 dolara kadar para kazandırabiliyor.

Kaspersky Lab güvenlik uzmanlarından Sergey Yunakovsky, konuyla ilgili olarak şöyle diyor: "Bu tür reklamcılık dolandırıcılıkları uzun süredir biliniyor olsa da, özellikle bu alana odaklanan yeni botnetlerin ortaya çıkışı, yarı-meşru tanıtıma hala rağbet olduğunu gösteriyor. Masraflarını kısmak isteyen küçük işletmeler bu yolu tercih edebiliyorlar fakat sonuç olarak reklamlar için gösterdikleri çaba boşa gidiyor. Magala'nın başarısı, kullanıcıların siber suçluların kurbanı olmamak adına sağlam güvenlik çözümleri kullanması ve tüm yazılımlarını güncel tutması için bir uyarı niteliğinde."

Kullanıcılara, riskleri azaltmak için aşağıdaki önlemleri almaları tavsiye ediliyor:

• Sağlam güvenlik çözümleri kullanın ve tüm yazılımlarınızı güncel tuttuğunuzdan emin olun

• Düzenli olarak bir sistem taraması gerçekleştirerek bir zararlı yazılım bulaşmış olup olmadığını kontrol edin

• Reklam satın alırken dikkatli olun. Masraflardan kısıp işinizi onaylı olmayan kişilere bırakmaktansa, güvenilir iş ortakları seçmeyi tercih edin.

Doğuş Müşteri Sistemleri, yaptığı yatırımla yıllık veri işleme maliyetlerinde %80 tasarruf sağladı

Sunduğu müşteri deneyimini iyileştirmek amacıyla büyük veri analitiğine yatırım yapan Doğuş Müşteri Sistemleri (DMS), veri işleme süreçlerinin birçok alanında yüksek oranda tasarruf sağladı...

Doğuş Grubu'nun farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmalarında kayıtlı çeşitli müşteri bilgilerini tekilleştirerek, müşterilerine tüm grup bünyesinde aynı deneyimi yaşatmayı amaçlayan Doğuş Müşteri Sistemleri (DMS), bu hedefle, elindeki büyük veriyi bütünleştirmek, analiz etmek ve anlamlandırmak için gereken yatırımı geçtiğimiz yıllarda yapmıştı. Milyonlarca Doğuş Grubu müşterisinin verilerini bünyesinde toplayan DMS, grup dışı firmalarla yaptığı anlaşmalarla birlikte ZUBİZU, Rezervin gibi ürünleri hayata geçirdi. Bu alanda SAS'ı analitik çözüm ortağı olarak seçen DMS, yaptığı yatırımın geri dönüşünü almak için çok beklemedi. Sade Yazılım'ın danışmanlığıyla sağladığı entegrasyon sayesinde veri işleme süreçleri için harcanan zamandan yüzde 66, gerekli bilgi işlem gücünden yüzde 50 ve ilgili yıllık maliyetlerden yüzde 80 oranında tasarruf sağladı.

Doğuş Müşteri Sistemleri Veri Yönetimi Müdürü Adviye Alacalı Civelekoğlu, "Veri işleme süreçlerimizin birçok alanında bütünleşik bir şekilde ilerlemek bizim için çok önemli. Verimliliğimizi artırmak ve sorunsuz bir süreç yaşamak için bu alanda bir yatırım yapma kararı aldık" dedi. Civelekoğlu, SAS'ın sunduğu çözümler sayesinde birçok alanda iyileştirme sağlayıp tasarruf etmenin yanı sıra, bağımsızlık ve esneklik kazandıklarının altını çizdi. Civelekoğlu, "SAS'ın yenilikçi çözümleri sayesinde kurulan sistemi kendi kaynaklarımızla idame ettirme yeteneği kazandık" dedi.

Milestone Systems, KOBİ'lere profesyonel güvenlik ağı sunacak!..

Dünyanın önemli açık platform güvenlik yazılımı sağlayıcılarından Milestone Systems, Türkiye'de aile işletmeleri ve KOBİ alanında büyümek üzere yeni ürünlerini tanıttı. Kamudan dev şirketlere kadar Türkiye'de 2 binden fazla müşterisi olan Milestone Systems, siber güvenliğin öneminin artmasıyla video kaydını özel bir güçlü şifreleme sistemiyle koruma altına alıyor...

Dünyanın önde gelen açık platform IP video yazılımı yönetimi sağlayıcısı Milestone Systems, Türkiye'de büyümeye devam ediyor. Milestone Systems, Türkiye'de aile işletmelerinden KOBİ'lere, büyük ölçekli işletmelerden kamuya kadar geniş bir alanda büyümeyi hedefliyor. Bu hedefle yeni ürünlerini tanıtan Milestone Systems, siber güvenliğin öneminin artmasıyla video kaydını özel bir şifreleme sistemiyle koruma altına alıyor. Milestone Systems, yeni yazılımıyla KOBİ'lere ve aile işletmelerine de profesyonel bir güvenlik ağı kullanma imkanı sunuyor.

Milestone Systems Orta ve Güneydoğu Avrupa Bölge Müdürü Kiril İzov Türkiye'deki hedefleriyle ilgili şöyle konuşuyor: "Pazardaki büyümeyi gördük, son tüketiciler ve partnerlerle daha yakın ilişkiler kurmak için geldik. Türkiye güvenlik ağları alanında en hızlı büyüyen pazarlardan biri. Türkiye ekonomisindeki büyüme ile birlikte ticari ve özel binaların



artmasıyla güvenlik sektörü de büyümeye başladı. Kamuoyunun güvenliğini sağlamak için de Türkiye gelişen bir pazar oldu. İlgilendiğimiz sektörler banka-finans, kamu (şehir gözetimi), sağlık, eğitim, turizm, endüstri, perakende ve taşımacılık. Yani hedefimiz küçük bir aile işletmesinden dünyanın en büyük şehirlerine kadar herkes."

Pazardaki büyümeden daha hızlı büyüdüklerini belirten İzov, Türkiye'de 2 binden fazla son kullanıcıları olduğunu bu rakamın her hafta bile artış gösterdiğini söyledi. "Yeni müşteriler kazanmanın yanı sıra mevcut müşterilerimizin sistemlerini desteklemeyi de hedefliyoruz. Yani mevcut sistemlerini genişletmeyi veya geliştirmeyi planlıyoruz" diyen İzov, şöyle konuştu: "Türkiye'de herkesin bildiği marka ve kurumlarla çalışıyoruz. Bunlar büyük ticari şirketlerden hükümet organizasyonlarına kadar uzuyor. Dolmabahçe Sarayı da bunların arasında bulunuyor."

Dünya genelinde 130 ülkede 150 binden fazla müşterisi bulunan Milestone Systems, 1.200 çözüm ortağı, 600'den fazla çalışan ve 8 binin üzerinde entegrasyon ortağı ile 6 bine yakın kamera modelini destekleyebiliyor.



Vodafone üst yönetiminde önemli atama!..

Vodafone Türkiye, üst yönetiminde yeni bir atama gerçekleştirdi. Vodafone Türkiye Kurumsal İş Birimi İcra Kurulu Başkan Yardımcılığına Meltem Şahin getirildi...

Vodafone Türkiye üst yönetiminde yeni bir atama gerçekleşti. Meltem Şahin, 1 Ağustos 2017'den itibaren geçerli olmak üzere Vodafone Türkiye Kurumsal İş Birimi İcra Kurulu Başkan Yardımcılığına getirildi. Son olarak Millenicom Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmakta olan Şahin, Vodafone'un Türkiye'yi uçtan uca dijitalleştirme vizyonu doğrultusunda yenilikçi endüstriyel ürün ve çözümlerin hayata geçirilmesinden sorumlu Kurumsal Pazarlama ve Kurumsal Satış ekiplerine liderlik edecek. Vodafone Türkiye İcra Kurulu'ndaki ikinci kadın yönetici olan Şahin, şirketin "Yarına Hazırım Platformu" ve "Akıllı Şehirler" gibi alanında öncü kurumsal programlarını da yönetecek.



Meltem Şahin kimdir?

Son olarak EWE Turkey Grup bünyesindeki Millenicom şirketinde Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmakta olan Meltem Şahin, bu görevleri kapsamında şirketin büyüme esaslı bir şirkete dönüşme sürecine liderlik etmiştir.

Millenicom'a katılmadan önce 10 yıl boyunca Turkcell bünyesinde pazarlama ve müşteri deneyimi alanlarında farklı deneyimleri olan Şahin, Superonline Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı, Eğlence ve IoT Servisleri Direktörlüğü, Müşteri Deneyimi Direktörlüğü gibi görevler üstlenmiş aynı zamanda Müşteri Merkezli Dönüşüm programına liderlik etmiştir.

Şahin, Sony Ericsson ve Procter & Gamble şirketlerinde de çeşitli yerel ve global görevler üstlenmiştir.

Ege Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünden mezun Şahin, Bilkent Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisansı programını tamamlamıştır. Şahin, evli ve iki çocuk annesidir.

Richard Yu, Huawei 2017 ilk yarı sonuçlarını açıkladı…

Huawei Tüketici İş Grubu 2017 yılının ilk yarısı için sonuçlarını açıkladı. Yılın ilk altı ayında, Huawei'nin global cirosu, bir önceki seneye kıyasla yıllık yüzde %36.2 artış gösterirken, akıllı telefon satışları önceki yıla oranla yüzde %20.6 oranında yükseldi.

Huawei Tüketici İş Grubu CEO'su Richard Yu, Pekin'den dünya medyasına yaptığı açıklamada; "Tüketici İş Grubumuz dünya genelinde olağanüstü bir büyüme sağlamaya bu yıl da devam ederek, endüstri ortalamasının üstüne çıktı. Bu başarı, kullanıcılarımızın tüm taleplerini karşılayan ve pazarki dengeleri değiştiren cihazlar sunarak inşa ettiğimiz ivmenin bir sonucudur. Kalite, deneyim ve yenilikçilik konusundaki kesin kararlılığımız ile Huawei ürünleri global anlamda yankı buldu. Kullanıcılar; akıllı telefonlar, tabletler, giyilebilir cihazlar ve bilgisayarı da içeren güvenilir bir tüketici ürünleri ekosistemi içinde oldukları konusunda Huawei'ye güvenebileceklerini biliyorlar" dedi

IDC'nin hazırladığı rapora göre, Huawei 2017'nin ilk çeyreğinde global akıllı telefon pazarının yüzde 9.8'ni elde etti. Doğru satış stratejileri sayesinde, önemli pazarlarda orta ve üst segment akıllı telefon satışlarını arttırdı. Avrupa'da hızlı büyümenin yanı sıra Doğu ve Kuzey Avrupa'da akıllı telefonlarındaki güçlü performansı sayesinde yüzde 18 büyüme kaydetti. Bunun yanı sıra Tayland, Malezya, Japonya, Güney Kore ve Rusya gibi büyük pazarlar da dahil olmak üzere Asya-Pasifik bölgesinde büyük atılım gösterdi.

GFK ve SINO araştırma sonuçlarına göre, Huawei 2017'nin ilk yarısında internet üzerinden en çok akıllı telefon satışı yapan marka oldu. Dünya çapındaki yükselişini arttıran Huawei, BrandZ'nin 'En Değerli 100 Küresel Marka' listesinde ar 49. , Forbes'un "En Değerli Markalar" sıralamasında 88. ve BrandF'nin 'Dünyanın 500 En Değerli Markası' listesinde 40. sırada yer alma başarısını gösterdi.

Marka bilinirliği arttıkça satış stratejilerini de geliştiren Huawei, 2016 yılında 35.000 olan perakende mağaza sayısını 2017 sonunda 56.000'e çıkarmayı hedefliyor.

Kullanıcıların ihtiyaçlarını öngören ve insanların yaşama biçimlerine doğal olarak daha uyumlu akıllı ürünler sunan Huawei, yeni 'akıllı çağı' ileriye götürecek yapay zeka alanındaki yeniliklerden yararlanıp cihazlarını daha da geliştirmeyi başlıca hedefleri arasında tutuyor.

Huawei inovasyona verdiği önem ile dünya çapında bulunan 15 Ar&Ge merkezi ve 36 inovasyon merkezinde sensörler, veri yönetimi ve Kirin yonga setinin geliştirilmesi de dahil olmak üzere yeni teknolojiler üzerinde çalışıyor. Ayrıca Leica, Dolby, Microsoft, Intel ve Google gibi endüstrinin önde gelen şirketleriyle işbirliği yaparak kendi inovasyonlarına da katkı sağlıyor.

Huawei bu çabalar ile kullanıcılarını memnun etme, endüstride iddiasını sürdürme ve daha çok bağlantıda olan bir dünya kurma konusundaki iddiasını da ortaya koyuyor.

Türkiye'de ilk defa oyun hilesi sitesine tazminat cezası verildi!

İzmir Fikri ve Sınai Haklar Mahkemesi, oyun sektörünü yakından ilgilendiren ve Türkiye'de ilk defa uygulanacak tarihi bir karar verdi. Mahkeme, dijital oyunlar için hile yayınlayan ve sağlayan 3 ayrı web sitesine erişimi kalıcı olarak engellerken sitelerde hile yayınlayanları da 205 Bin TL tazminat ödemeye mahkum etti…

Netmarble EMEA CEO'su Barış Özistek, Türk mahkemelerinin verdiği bu kararın Türkiye'deki oyun sektörünün pozitif yönde gelişmesine büyük katkı sağlayacağını söyleyerek, 5 yılı aşkın bir zamandır dijital oyunlarda yapılan sahtecilik ve hile yapan sitelere karşı hukuki mücadeleyi kararlıkla ve azimle sürdürdüklerini belirtti.

İzmir Fikri ve Sınai Haklar Mahkemesi, web sitesi üzerinden dijital oyun hileleri satan www.hitlan.net, www.hileevereni.com ve www.coldhacks.com hile sitelerinin sahiplerine karşı açılan davanın karar duruşmasında, adı geçen web sitelerinin kalıcı şekilde erişime engellenmesine, marka hakkının ihlal edilerek haksız rekabette bulunulduğuna; bu şekilde verilen zararın tazmini için davalıların 185 bin 923 TL maddi, 20 bin TL de manevi tazminat ödemelerine, yargılama masraflarının davalılardan alınmasına, mahkeme kararının masrafı davalılardan alınarak gazetede ilan edilmesine karar verdi.

Türkiye'de mahkemeden bir ilk

Konuyla ilgili görüşüne başvurduğumuz oyun, bilişim-fikri mülkiyet ve ticaret hukuku uzmanı Dr. Mete Tevetoğlu, İzmir Fikri ve Sınai Haklar Mahkemesi'nin kararının; Türkiye'de ilk defa hile yayınlayanları bu şekilde hem maddi hem de manevi tazminat ödemeye mahkum ettiği için oyun şirketleri için çok büyük önem taşıdığını ifade etti. Mahkemenin kararında tazminat miktarını belirlerken davalıların kullandıkları banka hesaplarındaki hesap hareketlerinin dikkate alındığını aktaran Tevetoğlu, "Bilişim ve oyun sektörünün, bu tür hile siteleri ile mücadelesi uzun yıllardır devam ediyor. İlk kez bu şekilde bir tazminat kararı çıkması benzer davalar için oldukça önemli bir gelişmedir. Ayrıca, Türk Ceza Kanunu'na eklenen 245/A maddesi ile de "zararlı yazılım üretmek, satmak, pazarlamak, almak, kullanmak veya bulundurmak" özel bir siber suç olarak düzenlendi ve bu suçu işleyenler 1 - 3 yıl hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezası ile karşı karşıya kalacaklar. Bu mahkeme kararı ve özel suç düzenlemesi sayesinde hile siteleriyle son derece etkin bir şekilde mücadele edilmesinin yolu açılmış oldu" şeklinde konuştu.

Netmarble EMEA CEO'su Barış Özistek, Türk mahkemelerinin verdiği bu kararın Türkiye'deki oyun sektörünün pozitif yönde gelişmesine büyük katkı sağlayacağını söyleyerek, 5 yılı aşkın bir zamandır dijital oyunlarda yapılan sahtecilik ve hile yapan sitelere karşı hukuki mücadeleyi kararlıkla ve azimle sürdürdüklerini belirtti.

Bilgisayarlardaki yeni tehdit: Statinko!..

Antivirüs yazılım kuruluşu ESET, şu ana kadar yarım milyon kullanıcıyı etkileyen yeni bir tehdidi ortaya çıkardı. İyi gizlenen, kullanıcıları sahte torrent sitelerinden korsan yazılım indirmeye yönlendiren ve son beş yıldır tespitlerden kaçmayı başaran bu zararlı yazılımın adı Statinko...

Stantinko, tarayıcı eklentileri yükleyip sahte reklamlar göstererek para kazanan bir botnet ağı. Botnet, uzaktan yönetilen ve kötü amaçlı yazılım bulaşmış çok sayıda bilgisayarın oluşturduğu ağı tanımlıyor. Sahibinin bilgisi olmadan uzaktan yönetilebilen bu bilgisayarlara bilişim çevrelerinde zombi makineler de deniyor. Botnetlerin büyük bir tehdit oluşturmasının nedeni, siber suçluların bunlar aracılığı ile neredeyse her görevi yüzde 100'lük başarı oranı ile yürütebilmesinden kaynaklanıyor. Statinko bir defa bilgisayarınıza yüklendikten sonra büyük çaplı google aramaları yapabiliyor. Facebook üzerinde sahte hesaplar açıp, bu hesaplarla arkadaş edinerek resimleri beğenebiliyor. Bu yeni tehdidin şu anda çoğunlukla Rusya ve Ukrayna'da etkili olduğu belirtiliyor.

Gerçek görünen bir kod içinde gizleniyor, fark edilmiyor...

Stantinko, gerçek görünen bir kodun içerisinde gizleniyor. Zararlı yazılım gelişmiş teknikler kullanarak şifrelenmiş bir dosya veya Windows kayıt defteri içerisinde saklanıyor. İlk bulaşma sırasında oluşturulan anahtar sayesinde deşifre oluyor. Bulaşıcı özellikleri komuta sunucusundan yeni parçalar indirmeye çalışana kadar tespit edilemiyor. Bir kere bulaşınca iki çok zararlı Windows hizmeti yüklüyor ve Windows yeniden başlatıldığında bu servisler çalışmaya başlıyor.



Botnet silinen her zararlı parçayı yeniden yüklüyor

ESET Zararlı Yazılım Araştırmacısı Frédéric Vachon yapıyı şöyle özetliyor: "Her bir parça sistemden silinen diğer parçaları yeniden yüklemek için tasarlandığı için bir defa bulaştı mı kurtulmak neredeyse imkânsız. Tamamen kurtulmak için kullanıcı her iki hizmeti de aynı anda silmek zorunda."

Stantinko bir cihaza yerleşir yerleşmez Google Chrome Web Store'da yer alan iki eklenti yüklüyor: "The Safe Surfing" ve "Teddy Protection". Her iki eklenti de analizlerimiz boyunca indirilebilir durumdaydı.

Tıklama sahtekarlığına dikkat

ESET Kıdemli Zararlı Yazılım Araştırmacısı Marc-Etienne Léveillé zararlı yazılımla ilgili şunları söyledi: "İlk bakışta güvenilir tarayıcı eklentileri gibi görünüyor. Fakat Stantinko tarafından yüklendiğinde eklentiler reklam sızdıran ve tıklama sahtekarlığına yönelik yönergeler içeren farklı yapılandırmalar alıyor." Zararlı yüklendikten sonra Stantinko operatörleri esnek eklentiler sayesinde sistemi tamamen ele geçirebiliyorlar. Geniş çaplı anonim aramalar, brute force saldırıları, veri hırsızlığı ve Facebook üzerinde sahte oluşturmaya varana kadar çeşitli işlemleri yapabiliyorlar.

İhtiyaç duyulan çözüm: Botnet koruması

Kullanıcılar botnetlerden korunma ve bu tür saldırılara kurban gitmeyi önleme konusunda özel bir koruma katmanı konumlandırılmalı. ESET gibi önde gelen üreticiler, ek güvenlik katmanı olarak Botnet Koruması sunuyor.

Botnet Koruması özelliği, ESET'in 8'inci sürümden bu yana bireysel ve kurmsal ürünlerinin temel parçalarından biri. Ağ katmanında çalışır ve ana işlevi, botnetler tarafından kullanılan kötü amaçlı veya şüpheli iletileri tespit etmektir. Böyle iletişim bloke edilir ve kullanıcıya bildirilir.

TeknoSA'nın 'akıllısı' Preo'nun üçüncü nesli tüketiciyle buluştu!..

Türkiye'nin teknolojiye bağlantı noktası TeknoSA, kendi markası Preo ile satışa sunduğu akıllı telefonunun üçüncü neslini teknoloji severlerle buluşturuyor. Gelişmiş özellikleri ile öne çıkan Preo P3, 21 Temmuz itibariyle TeknoSA mağazalarında ve teknosa.com'da satışa sunuldu...

Sabancı Holding iştiraklerinden, teknoloji perakendeciliğinin lideri TeknoSA, akıllı ürünler pazarına giriş yaptığı Preo markasını geliştirmeye devam ediyor. Birinci ve ikinci versiyonu tüketiciler tarafından yoğun ilgi gören Preo markalı akıllı telefon ailesi, şimdi de gelişmiş özellikleri ile dikkat çeken yeni Preo P3 ile genişliyor.

Kendi akıllı ürün markasını piyasaya sunarak sektöründe bir ilki gerçekleştiren TeknoSA, Preo P3 akıllı telefon ile tüketicilerin ihtiyacı olan tüm özellikleri bir arada sunuyor. Preo P3, 5 inçlik ekrana sahip. 1.2 GHz dört çekirdekli işlemci, 2350 mAH'lik güçlü bataryası ve çift arka kamerası var. 2 GB RAM ve 16 GB dahili hafızaya sahip Preo P3'te ayrıca, çift SIM kart kullanabilme özelliği bulunuyor.



799 TL'den satışta

Silver ve gold rengi kapak seçenekleriyle TeknoSA mağazaları ve teknosa.com'da yerini alan Preo P3 akıllı telefon, kendi kategorisinde çok uygun fiyata, 799 TL'ye tüketicilerin beğenisine sunuluyor. Lansman döneminde 3 ay boyunca, Preo P3 ile birlikte 39 TL değerindeki Tivibu Go Süper Paket de hediye! Ayrıca yine aynı dönemde 24 ay taahhütle Teknosacell hattı alanlar Preo P3 akıllı telefona peşin fiyatına 12 ay taksitle sahip olma fırsatını yakalıyor.

Endüstri 4.0'ın öncüsü Valmet Performans Merkezleri açıldı

Valmet Endüstriyel Internet alanındaki hizmetlerini bir sonraki aşamaya taşıyarak enerji, selüloz, kağıt ve karton müşterilerine yönelik dört "Performans Merkezi"nin açılışını gerçekleştirdi. Valmet ayrıca Tieto ile imzaladığı ortaklık anlaşmasıyla birlikte, en önemli oyuncuları bir araya getirerek, alanındaki lider Endüstriyel Internet ekosistemini kurmak amaçlı ilk adımı da atmış oldu...

Valmet, müşterilerinin süreçlerinde güvenilirlik ve performansı artırmak için oluşturduğu Endüstriyel Internet uygulama ve hizmetlerini geliştirmek amacıyla dört Performans Merkezi'nin açılışını gerçekleştirdi. Enerji, selüloz, kağıt ve karton müşterilerine yönelik oluşturulan Performans Merkezleri ile Endüstriyel Internet alanında önemli bir açılım sağlayan Valmet, aynı zamanda sanayinin önemli oyuncularından Tieto ile de bir anlaşma imzalayarak, Endüstriyel Internet ve büyük veri çerçevesinde yeni fırsatlar sunuyor.

Endüstride büyük veri yönetimi

Valmet Endüstriyel Internet Bölümü Yöneticisi Jari Almi açıklamasında şunları söyledi: "Valmet global anlamda selüloz, kağıt ve enerji endüstrilerinde lider proses teknolojisi, otomasyon ve servis sağlayıcısıdır. Müşterilerimize sunduğumuz, gelişmiş sensör ve ölçüm cihazlarıyla donatılmış teknolojiler, makine ve proseslerle ilgili önemli bilgiler sağlıyor. Bunun yanında pek çok müşterimizin kullandığı Valmet otomasyon sistemleri, güvenilir birer veri kaynağıdır. Bu kaynaklardan derlenen veriler, müşterilerimizin diğer kağıt fabrikaları ve tesislerindeki sistemlerden elde edilen bilgilerle bir araya getirildiğinde inanılmaz büyüklükte bir veri kaynağı ortaya çıkmaktadır. Sistemlerimizin müşterilerimize olan en büyük yararı, uzmanlarımızın hangi verileri analiz edecek ve bunları nasıl kullanacaklarını çok iyi bilmeleridir. Bu bilgi ve birikim, Endüstriyel Internet uygulamalarımız ve hizmetlerimizin temelini oluşturmaktadır."

Dört Performans Merkezi Endüstriyel Internet hizmetleri sunacak

Valmet tüm internet uygulamaları ve hizmetlerine yönelik müşteri kanalı olacak dört Performans Merkezi oluşturdu. Performans Merkezleri'yle iletişime geçen müşteriler, Valmet uzmanlarından gerçek zamanlı destek alırken müşterilerin süreçleri bu merkezlerde uzaktan izlenebilecek.





Ayrıca bu dört Performans Merkezi, belirlenen hedeflere yönelik veri keşif ve büyük veri analizi hizmetlerini de müşterilerin kullanımına sunacak. Selüloz, enerji, kâğıt ve karton endüstrisindeki müşteriler için kurulan Performans Merkezleri'nde Valmet uzmanları hem fiziksel olarak hem de müşteriler nerede olursa olsun uzaktan bağlantıyla sanal olarak da hizmet sağlayabilecek.

Sanayinin lider oyuncularıyla kurulan çözüm odaklı ekosistem

Valmet ayrıca, müşterilerine kapsamlı bir Endüstriyel Internet uygulama ve hizmet paketi sunabilmek amacıyla, sanayinin lider oyuncularını bir araya getirecek olan bir Endüstriyel Internet çözüm ekosistemi oluşturuyor. Ekosistemin kuruluş amacı selüloz, kağıt ve enerji endüstrilerine yönelik katma değer yaratan uygulama ve hizmetler yaratmak. Bu sayede her biri bağımsız olarak çalıştığında elde edilen performansa kıyasla Valmet müşterilerine çok daha üstün bir performans sağlıyor. Tieto ile kısa süre önce imzalanan ortaklık anlaşması, bu ekosistemin inşası açısından önemli bir adımı oluşturuyor.

Jari Almi ortaklık hakkında şunları söyledi: "Tieto ile ortaklığımız müşterilerimize yönelik güçlü bir Endüstriyel Internet ekosistemi kurarak kapsamlı hizmetler sunmak adına atılan çok önemli bir adımdır. Bu işbirliği ve şirketlerin sunduğu bütünleyici nitelikteki hizmetler sayesinde, imalat prosesi ve iş verileri entegre edilerek müşterilerimizin yararına olacak şekilde optimize edilebilecek."

Tieto Başkan Yardımcısı Satu Kiiskinen ise ortaklığa ilişkin şunları söyledi: "Yeni kurulan bu veriye dayalı ekosistemin bir parçası olmaktan ve tedarik zinciri ile süreç optimizasyonu çerçevesinde yeni hizmet ve çözümleri oluşturmak üzere Valmet'le kurduğumuz ortaklıktan çok memnunuz. Şirket Kaynak Planlaması ve İmalat Yürütme Sistemleri çevresinde başlayacak olan işbirliğimizle müşterilerimize Endüstriyel Internet ve büyük veri çerçevesinde yeni fırsatlar sunmak için sabırsızlanıyoruz."

Endüstriyel Internet hizmetleriyle güvenilirlik ve yüksek performans

Valmet'in sunduğu Endüstriyel Internet uygulama ve hizmetleri, müşterilerinin proseslerinde güvenilirlik ve performansı artırmak için oluşturuldu. Endüstriyel Internet uygulama ve hizmetleri fabrika ve tesislerin verimliliğini artıracak online izleme, akıllı tanılama ve veri analizinden oluşan güvenilir hizmetler sunmakta, doğru zamanlanmış bakım uygulamalarının planlanmasına yardımcı olarak beklenmedik makine duruşlarını önlemektedir. Valmet'in etkin Endüstriyel Internet hizmetleri, kağıt fabrikaları ve tesis operasyonlarının optimizasyonunu sağlamak için farklı sistemlerden derlenen verileri üretim verileriyle entegre etmeye odaklanır. Ayrıca her bir süreç için ayrı olabileceği gibi tüm makine filosuna yönelik optimizasyon hizmetleri de sağlanabilmektedir.

IBM, Z ile veri korumanın yeni çağına öncülük ediyor!..

IBM, yeni nesil anabilgisayarı Z ile her an her ölçekte kapsamlı veri şifrelemesi sağlarken bunu x86 platformlarından 18 kat daha hızlı gerçekleştiriyor...

IBM (NYSE: IBM), günde 12 milyarın üzerinde şifreli işlem gerçekleştirme kapasitesine sahip, dünyanın en güçlü işlem sisteminde sunulan yeni nesil Z anabilgisayarını tanıttı. Yeni sistem aynı zamanda ilk kez, herhangi bir uygulama, bulut hizmeti veya veri tabanıyla ilişkili verilerin kapsamlı şifrelenmesini mümkün kılarak, çığır açan bir şifreleme motorunu da piyasaya sunuyor.

IBM Z'nin yeni veri şifreleme yetenekleri, 2022 yılına kadar 8 trilyon dolara varması öngörülen siber suçların dünya genelinde veri ihlali salgınını önlemek üzere tasarlandı. 2013 yılından bu yana çalınan ya da kaybolan 9 milyarın üzerinde veri kaydından yalnızca yüzde 4'ünün şifreli olması bu tür verilerin çoğunluğunu organize siber suç çetelerine, hassas bilgilere erişimi kötüye kullanan kamu görevlileri ve çalışanlara karşı açık hale getiriyor.

IBM Z, dünyanın en gelişmiş şifreleme teknolojisi ve anahtar korumasının koruyucu şifreleme kalkanının erişim alanını büyük ölçüde genişletiyor. Sistemin gelişmiş şifreleme yeteneği artık uygulama değişikliği olmadan ve iş hizmeti seviyesi sözleşmelerini etkilemeden tüm verilerde, ağlarda, dış aygıtlarda ya da (IBM Cloud Blockchain hizmeti gibi) uygulamaların tamamında kullanılabiliyor.

IBM Z Genel Müdürü Ross Mauri bu konuyla ilgili şunları söylüyor: "Büyük ölçekli şifreleme zor ve yüksek maliyetli olduğundan bugün çalınan veya sızdırılan verilerin büyük çoğunluğu açık ve kolaylıkla kullanılabilir durumdadır. Küresel veri güvenliğinde anında ve önemli bir etkisi olması için bulut çağına yönelik bir veri koruma motoru oluşturduk."

Teknolojide Önemli Bir Adım: Bulut Çağı İçin Sektörün İlk Kapsamlı Şifreleme Çözümü

Son zamanlarda yapılan bir araştırmaya göre yoğun şifreleme kullanımı bir veri ihlalinin maliyetini ve işte yarattığı etkiyi azaltma noktasında en önemli unsur olarak ön plana çıkıyor. Bu bağlamda, IBM X-Force Tehdit İstihbaratı Endeksi'ne göre 2016 yılında (2015'e göre yüzde 556'lık bir artışla) 4 milyarı aşkın kayıt sızdırıldı.

Ancak x86 ortamlarında veri şifrelemesine yönelik mevcut çözümler, performansı ve kullanıcı deneyimini ciddi ölçüde düşürebileceğinden,



yönetimi çok karmaşık ve yüksek maliyetli olabileceğinden kurumsal ve bulut veri merkezlerinde genellikle şifreleme yapılmıyor. Bunun sonucunda, günümüzde mobil cihaz verilerinin yüzde 80'i şifreliyken kurumsal verilerin yalnızca yüzde 2'si şifreli olarak kullanılıyor.

IBM Z kapsamlı şifreleme özelliği, Üst Düzey Bilgi Güvenliği Yöneticilerinin, dünya çapında veri güvenliği uzmanlarının ve üç yıl boyunca IBM Z sistemi tasarımına katılan ve geribildirim veren, 150'yi aşkın IBM müşterisinin dile getirdiği veri koruması konusunda bir eylem çağrısını yansıtıyor.

Bu işbirliğinin bir sonucu olarak IBM Z, dünyada bankacılık, sağlık, kamu ve perakende sistemlerini koruyan, başarısı kanıtlanmış bir şifreleme platformu temeline dayanarak şifreleme teknolojisinde önemli gelişmeler sağlıyor. IBM Z'nin kapsamlı şifrelemesiyle her an kapsamlı veri şifrelemesi, kurcalamaya duyarlı şifreleme anahtarları ve şifrelenmiş API'ler gibi avantajlar sağlanıyor.

IDC Sunucu ve Bilişim Platformları Grubu'nda analist Peter Rutten bu konuyla ilgili şunları söylüyor: "İçine yerleştirilmiş ve bu sistemin ötesine uzanacak şekilde tasarlanmış kapsamlı şifreleme sayesinde IBM Z, son 24 ayda tanık olduğumuz güvenlik tehditleri ve ihlallerine kapsamlı bir çözüm getiren ilk sistem oluyor."

Öngörülebilir ve Şeffaf Container Fiyatlandırması

IBM aynı zamanda müşterilere, şirket içindeki x86 ortamları ve genel bulut ortamlarına karşılık, rekabetçi ekonomisiyle esnek devreye alım olanağını bir araya getiren, kolaylaştırılmış yazılım fiyatlandırması sağlayan üç yeni IBM Z Container Fiyatlandırma modelini duyurdu. Bu kapsamda; yeni mikro hizmetler ve uygulamalar müşterilerin gerçek zamanlı olarak şirket içindeki güvenlik yönünden güçlü kurumsal sistemlerinin değerini en üst düzeye çıkarmasını sağlıyor. Müşteriler, genel bulut ve şirket içindeki platformlarla rekabetçi bir biçimde fiyatlandırılan hizmet kalitesini optimize etmek için uygulamaları birlikte yerleştirebiliyor. En yeni DevOps araçları ve süreçlerini desteklemek için z/OS sistemi üzerinde tüm geliştirme ortamlarının kapasitesini üç katına çıkarma özgürlüğüyle uygulama geliştirme ve testi yapılabiliyor. Müşteriler, aylık lisans ücretinde artış olmaksızın kapasiteyi 3 katına çıkarabiliyor. Kullanılabilir kapasiteye değil, bir bankanın işleme aldığı ödeme hacmi iş ölçümüne dayalı ödeme sistemleri fiyatlandırması yapılabiliyor. Bu, müşterilere özellikle hızla büyüyen Anında Ödeme segmentinde, rekabetçi bir ortamda uygun maliyetlerle daha çok inovasyon yapma esnekliği kazandırıyor. IBM Z için Container Fiyatlandırmasının 2017 yılının sonuna kadar pazara sunulması planlanıyor.

Bulut Çağı için En Güçlü İşlem Sistemi

IBM Z, küresel ticaretin kalbindeki dünyanın en güçlü işlem motorunun yeteneklerini kullanarak şunları destekliyor.

- Tüm kredi kartı işlemlerinin yüzde 87'si ve yılda yaklaşık 8 trilyon Dolar değerinde ödeme.
- Günde yaklaşık 5 milyar Dolar değerinde, her yıl 29 milyar ATM işlemi.
- Her yıl 4 milyar yolcu uçuşu.
- Her gün yapılan Google araması sayısından daha çok, günde 30 milyar işlem.
- Toplam BT maliyetinin yalnızca yüzde 6'sına dünyanın üretim iş yüklerinin yüzde 68'i.

Çok yüksek hacimde işlemleri etkin bir biçimde işleme yeteneği sayesinde dünyanın en iyi 100 bankasının 92'si IBM anabilgisayarlarına güveniyor. Finans hizmetleri kuruluşlarının bulut çağında daha etkin bir biçimde rekabet etmesine yardımcı olmak için işlemlerin oluşturduğu büyük hacimlerde hassas veriler artık günlük operasyonlarda kesintiye neden olmadan, IBM Z kullanılarak sahteciliğe ve siber suçlara karşı daha iyi korunabiliyor, analiz edilebiliyor ve kullanılabiliyor. Bankalar için bu, uygulamalar çalışırken bile tek bir tıkla şifreleme ve hizmet seviyesi sözleşmelerini etkilemeden şifrelenmemiş verileri şifrelenmiş duruma getirme yeteneği anlamına geliyor.



Kadir Yılmaz
Systems Hardware Ülke Lideri

Veri İhlalinin İşletmeler Üzerindeki Etkisi Büyük

Mobil telefonda bulunan verilerin, en kurumsal veri merkezlerinde bulunan verilerden daha iyi korunduğuna yönelik bilgi, 2017 yılında yapılan bir araştırmanın sonuçlarından yola çıkıldığında şifrelemenin önemine dikkat çekiyor.

Solitaire Interglobal Ltd. araştırmasına göre milyonlarca aynı aygıtta verilerin şifrelenmesi daha kolay olduğu için mobil telefonlardaki verilerin yüzde 80'i şifreli konumda bulunuyor. Kurumsal ve bulut veri merkezlerinde ise şifreleme genellikle görülmüyor. Bunun nedeni, x86 ortamlarında veri şifrelemesine yönelik var olan çözümlerin performansı ve kullanıcı deneyimini önemli ölçüde düşürebilmesi ve bu çözümlerin yönetiminin son derece karmaşık ve yüksek maliyetli olmasından kaynaklanıyor.

4 milyarın üzerinde kayıt sızdırıldı

Son zamanlarda gerçekleştirilen araştırmaya göre, yoğun şifreleme kullanımı, bir veri ihlalinin maliyetini ve işteki etkisini azaltma noktasında en önemli unsur. Bu bağlamda IBM X-Force Tehdit İstihbaratı Endeksi, 2015 yılına oranla yüzde 556'lık artışla 2016'da 4 milyarın üzerinde kayıt sızdırıldığını bildirdi.

Güvenlikle ilgili artan endişeler çerçevesinde ise düzenleyici makamlar birtakım standartlar getiriyor.

Bunlardan bazıları ise şu şekilde

• Örneğin Avrupa Birliği, önümüzdeki yıldan itibaren Avrupa'da iş yapan kuruluşlar için veri koruma gereksinimlerini artıracak General Data Protection Regulation (GDPR), standardını getiriyor. GDPR standardı kuruluşların veri ihlalini yasal düzenleme kurumlarına 72 saat içinde bildirmesini gerektirecek ve kuruluşun verilerin şifrelendiğini ve anahtarların korunduğunu ispatlayamaması durumunda dünya genelindeki yıllık gelirinin yüzde 4'ü kadar ya da 20 milyon Avro para cezası verilebilecek.

• ABD Federal devlet düzeyinde ise, 5 bankacılık düzenlemesini içeren Federal Financial Institutions Examination Council (FFIEC - Federal Finans Kurumlarını İnceleme Konseyi), finans sektöründe şifreleme kullanımına ilişkin rehberlik sağladı.

• Singapur ve Hong Kong şifreleme kullanımıyla ilgili benzer rehberlik özelliğine sahip yayınlar sundu.

• Son zamanlarda New York State Finans Hizmetleri Departmanı Cybersecurity Requirements for Financial Services Companies'de (Finansal Hizmet Şirketleri İçin Siber Güvenlik Gereksinimleri) şifrelemeyle ilgili gereksinimleri yayınladı.

IBM Z 12 milyarın üzerinde şifrelenmiş işlemi yürütebiliyor

3 yıl önce yeni nesil anabilgisayarın tasarım sürecine başlandığında bankacılık, perakende, sigorta ve sağlık sektörlerinden müşterilerimiz dünyanın en büyük işlem motorunun büyük ölçeğinin veri güvenliğiyle aynı ölçeğe getirilip getirilemeyeceğini sordu. Sonunda 150'den fazla şirket IBM Z'nin geliştirilmesinde söz sahibi oldu.

Yeni sistem günde 12 milyarın üzerinde şifrelenmiş işlemi yürütme kapasitesine sahip bulunuyor ve ilk kez herhangi bir uygulama, bulut hizmeti ya da veritabanıyla ilişkili verilerin yaygın olarak şifrelenmesini mümkün kılan, olağanüstü bir şifreleme motorunu tanıtıyor. Sistemin gelişmiş şifreleme yeteneği herhangi bir uygulama değişikliği gerektirmeden ve iş hizmet düzeyi sözleşmelerini etkilemeden, tüm uygulamalar (IBM Bulut Blockchain hizmeti gibi) veya dış aygıtlar, ağlar ve veriler için geçerli bulunuyor.

Küresel ticaretin kalbinde dünyanın en güçlü işlem motorunun yeteneklerinden güç alan IBM Z sayesinde şunlar desteklenebiliyor.

• Tüm kredi kartı işlemlerinin yüzde 87'si ve bir yılda yaklaşık 8 trilyon ABD Doları değerinde ödeme.

• Her yıl yaklaşık günlük değeri 5 milyar ABD Doları olan 29 milyar ATM işlemi.

• Her yıl 4 milyar yolcunun uçuşu.

• Günlük 30 milyarın üzerinde işlem veya her gün Google araması sayısından daha fazla işlem.

• Toplam BT maliyetinin yalnızca yüzde 6'sı oranında dünya genelindeki üretim iş yüklerinin yüzde 68'i.

Finans hizmetler sektöründeki bankalar ve diğer kurumlar, dünyanın finans sistemlerinin işleyişinin devamı için saniyede binlerce işlem gerçekleştiriyor. Yüksek hacimli işlem verilerinin güvenilir bir biçimde işlenmesi için anabilgisayar her zamankinden daha önemli bulunuyor. Günümüzde dünyanın en iyi 100 bankasından 92'si yüksek veri hacimlerini verimli bir biçimde işleme yeteneği nedeniyle IBM anabilgisayarına güveniyor.

IBM, kuruluşların veri risklerini ve yükümlülüklerini değerlendirmek üzere beklemek yerine hayati verilerin proaktif bir biçimde güvenliğinin sağlanması gerektiğine inanıyor. İşletmelerin teknoloji, veri yönetişimi, güvenlik ve şirket politikalarının yanı sıra kişileri ve süreçleri de içeren kapsamlı yeteneklerle donatılması gerektiğine inanıyoruz.

Veri güvenliği bir fırsat olarak görülmeli. Doğru yürütülürse süreç verimli ve bütünleşik veri işleme sayesinde dijital dönüşüm sürecini hızlandırabilir. IBM olarak gizliliğin, güven unsurunun temelini oluşturduğunu ve işletmeler için rekabet avantajı olabilecek, sürdürülebilir, yönetilen bir veri varlığı ve veri güvenliğine yatırımın çok önemli olduğunu savunuyoruz.

Türkiye'nin ilk 500 bilişim şirketi, 2016'da %7 büyüyerek 90,4 milyar TL ciro elde etti!..

İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması'nın sonuçlarına göre; Türkiye'nin lider bilişim şirketleri 2016'da ülke ortalamasının üzerinde bir büyüme performansına imza attı. 1.000'i aşkın şirketin değerlendirildiği araştırmada Türkiye'nin ilk 500 Bilişim Şirketi'nin yüzde 7'lik bir büyüme ile 90,4 milyar TL gelir sağladıkları açıklandı...



Türkiye'nin bilişim alanındaki ilk ve tek kapsamlı değerlendirme çalışması olan İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması, BTHABER Şirketler Grubu adına M2S Araştırma ve Pazarlama Hizmetleri tarafından 18. kez gerçekleştirildi. Araştırma doğrultusunda Türkiye'nin en büyük 500 bilişim şirketi, BTK Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu Kurul Başkanı Dr. Ömer Fatih Sayan ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşarı Suat Hayri Aka başta olmak üzere kamu, özel sektör, sivil toplum kuruluşları ve basından pek çok davetlinin katılımlarıyla düzenlenen törende açıklandı.

Araştırma sonuçlarını değerlendiren BTHABER Şirketler Grubu Başkanı Murat Göçe; "Bu yıl 'Bilişim sektörü iş dünyasında kök salıyor' mottosuyla gerçekleştirilen araştırmamız, sektörümüzün ülke ekonomisine ve gelişimine sunduğu katkıyı gözler önüne seriyor. M2S Araştırma A.Ş.'nin analizlerine göre Türkiye'nin en büyük 500 şirketi 2016 yılında ülke ekonomisinin üzerinde bir performans göstererek bir önceki seneye kıyasla yüzde 7 büyüme gösterdi. Şirketlerin toplam cirosu 90,4 milyar TL'ye ulaştı. İlk 500'de yer alan 18 şirket yüzde 100'den fazla büyüme başarısı gösterirken şirketlerin ortalama büyüme oranı ise yüzde 34 oldu. Bu büyüme bizlere bilişim sektörünün üreten ve teknoloji ihraç eden yeni bir çehreye kavuştuğunu gösteriyor. Ülkemizin uluslararası arenada güçlenmesinin böyle katma değerli alanlarda yaratılan ilerleme ile sağlanacağına inanıyoruz. Dolayısıyla sektörümüzün nabzını tutmaya ve bu yolculukta bilişim şirketlerinin her daim yanında yer almaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

M2S Araştırma A.Ş. Genel Müdürü Özlem Unan; "Türkiye bilişim sektörünün 2017 yılında da büyümesini sürdürerek, pazar büyüklüğünün 110 milyar TL'yi aşması bekleniyor" dedi. Yazılım ve hizmet alanında büyümenin ağırlıklı olması beklenen pazarda bulut servislerinin öneminin daha da artacağı; uluslararası bulut sağlayıcılarının yanı sıra, yerel sağlayıcıların yaygınlaşacağı ve veri merkezlerinin sayısının artacağını öngördüğünü söyleyen Unan, buna paralel olarak bulut servisleri ile birlikte güvenlik ve erişim hızı konularına yönelik çalışmaların da artmasını beklendiğini açıkladı. Ayrıca bütünleşik sistemler, dijital dönüşüm, IoT gibi kavramların pazarın büyümesini doğrudan etkilediğini belirterek, bu kavramlarla birlikte güvenliğin öncelikli konu olarak gündemde kalmaya devam edeceğini de vurguladı.

2017 yılında büyüme performansını sürdürmesi beklenen pazarda özellikle yazılım, bulut hizmetleri, veri merkezleri ve güvenlik alanlarında gelişim sağlayacağı öngörülüyor.

Türkiye bilişim sektörünün 'en'leri ödüllendirildi

İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması sonuçlarına göre Türkiye'nin en başarılı bilişim şirketleri 69 kategoride çeşitli ödüllere layık görüldü. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Teknolojileri sektörlerinin zirvedeki 5 şirketi ve en başarılı performansları gösteren şirketlerin açıklandığı törende aynı zamanda büyüklük ve ciro olarak Bilişim 500'de yer alamayan ancak sektör için önem taşıyan şirketler de Bilişim 500 PLUS kategorisiyle araştırmada yer alma şansı yakaladı.



Dell EMC dünyanın en çok satan sunucu portföyü PowerEdge 14G'yi duyurdu

Dell EMC, yeni duyurduğu PowerEdge 14G sunucularla, basitleştirilmiş sistem yönetimi sayesinde kullanıcılara güvenli ve optimize bir çözüm sunarak performanslarını güçlendirmelerini sağlıyor…

Dell EMC, dünya genelindeki müşterilerinin genişleyen uygulama yelpazesini ve iş yükü gereksinimlerini hedefleyip, altyapılarını optimize etmelerine yardımcı olmak üzere tasarlanan, en gelişmiş ve yönetimi kolay PowerEdge 14G sunucu portföyünü tanıttı. Dell EMC World 2017'de tanıtımı yapılan, ödüllü tasarıma sahip 14. nesil PowerEdge sunucu portföyü, kullanıcıların güvenebilecekleri uçtan uca, tamamen esnek ve yenilikçi bir çözüm sunuyor.

Dell EMC PowerEdge 14'üncü nesil sunucular, en kapsamlı web ve kurumsal tabanlı yüksek ölçekli uygulamalarda fiyat-performans optimizasyonu sağlamak için, müşteri odaklı bir şekilde tasarlandı. Bu yeni portföy, depolama, işleme ve bellek teknolojilerindeki en son yenilikleri de içeriyor.

Yepyeni sunucular modern veri merkezinin yapı taşını oluşturuyor

Modern veri merkezinin temeli olan PowerEdge sunucular, kullanıcıların BT dönüşüm amaçlarına ulaşmak için daha fazla ve daha hızlı yenilik yapmalarına olanak tanıyor. Ölçeklenebilir iş mimarisi, akıllı



otomasyon ve tümleşik güvenlik özellikleri, kullanıcıların BT kaynaklarındaki açığı kapatıp işlerini dönüştürmelerine de yardımcı oluyor.

Optimize edilmiş yeni sunucu portföyü, hızlandırılmış performansı ve geliştirilmiş depolama çözümleriyle, kullanıcıların yazılım tanımlı veri depolama ve hiper yakınsanmış altyapı kurulumunu hızlandırmasını kolaylaştırıyor.

PowerEdge 14G ile uçtan uca güvenlik

Dell EMC, son iki nesildir PowerEdge sunucularının sağladığı güvenilirlik konusunda önemli adımlar attı. PowerEdge'in sağlam ve güvenli yapısı kullanıcıların sunucularını korumasına ve onarmasına olanak tanıyor:

Şifreli başlatma: Şifreli başlatma sistemi, kullanıcılara uçtan uca sunucu güvenliği ve genel veri merkezi güvenliği sağlıyor. Sistem, Intel Boot Guard koruması ve otomatik BIOS kurtarma gibi özellikler içeriyor. Yeni OpenManage Enterprise ise kullanıcılara işletimsel esneklik imkanı verirken yüksek sunucu güvenliği de sunuyor.

Sistem Kilitleme: PowerEdge'in sistem kilitleme özelliği, kullanıcıları her tür sistem değişikliği girişimi konusunda uyarırken, sistem yazılımını da zararlı değişikliklere karşı güvence altına almaya yardımcı oluyor.

Sistem Silme: Kullanıcıların sunucularından güvenli ve hızlı bir şekilde veri silmesine ve yeniden başka bir amaca uygun hale getirmesine olanak tanıyor.

Yeni nesil PowerEdge sunucu portföyü: Yeni nesil Dell EMC PowerEdge sunucuların duyurulan ilk modelleri, en son Intel® Xeon Scalable işlemcilere sahip R640, R740, R740XD, R940, M640 ve FC640 ve C6420 sunucuları içeriyor. Yeni PowerEdge sunucular, en zorlu uygulamalar ve ortamlar için operasyonel verimlilik ve esneklikte farklı ölçekte artışlar sağlıyor.

TP-Link, Wi-Fi Pazarına yön vermeye devam ediyor!..

IDC'nin 2017'nin ilk çeyrek pazar araştırma sonuçlarına göre TP-Link, dünya kablosuz ağ ürünleri (WLAN) pazarında yüzde 45.95'lik pazar payı ile liderliğini sürdürüyor. Dünyada pazarın nerdeyse yarısını karşılayan TP-Link, Wi-Fi pazarını şekillendiren en önemli oyuncu konumunda…

TP-Link®, bağımsız araştırma şirketi IDC'nin verilerine göre 2017'nin ilk çeyreğinde de dünya kablosuz ağ (WLAN) pazarında liderliğini sürdürdü. Tam yirmi altı (26) çeyrek dönemdir pazar lideri olan TP-Link, 2017'nin ilk çeyreğinde yüzde 45.95'lik pazar payı elde etti.

Dünyada kablosuz ağ pazarında satılan ürünlerin neredeyse yarısına yakınını karşılayan TP-Link, en yakın rakiplerinin 30'un üzerinde puan önünde yer alıyor. Bu sonuçlar gösteriyor ki TP-Link, dünya Wi-Fi pazarını yönlendiren, şekil veren en önemli oyuncu konumunda.

Aynı araştırmanın sonuçlarına göre TP-Link kurumsal ağ ürünleri pazarında da daha etkin olmaya başladı. Şirket Ethernet Switch (anahtar) ürünleri pazarında 2017'nin ilk çeyreğinde ikinci sırada yer aldı (port itibarıyla).

TP-Link Ülke Müdür Yardımcısı Ali Dinçer, bu başarının önemine dikkat çekerek, 'kaliteli ve her ihtiyaca uygun çeşitte ürün-uygun fiyat-iyi hizmet' üçlüsünün başarının anahtarı olduğunu belirtiyor. TP-Link'in dünya pazarına açılmasından kısa bir süre sonra pazar lideri olduğunu vurgulayan Dinçer, "Tüketicilere her ürün grubunda zengin seçenek sunuyoruz. Tek bir modeli dayatmıyoruz. Her ihtiyaca ve bütçeye uygun ürünlerimiz var" diyor. Hem dünyada hem de Türkiye'de pazarın sağlıklı büyümesi için çalıştıklarını belirten Dinçer, "Uygun fiyata yeni teknolojili ürünleri tüketicilere sunarak, eski teknolojili ürünlere gereksiz yere yatırım yapılmasını önlüyoruz" diyor.

TP-Link'in her yıl gelirlerinin yüzde 8'ini Ar-Ge'ye ayırdığını ve her bir ürünün sıkı kalite kontrol aşamalarından sonra satışa sunulduğunu ifade eden Dinçer, yenilikçi ve kaliteli ürünler geliştirdiklerini ve tüketicilerin tercih ettiği marka olarak bu çabalarının ödüllendirildiğini söyledi.

TP-Link'in 2010 yılından itibaren Türkiye'de kendi ofisi ile yer aldığını belirten Dinçer, "Ne yazık ki Türkiye pazarına ilişkin bağımsız şirketlerin araştırmaları yok. Ama kendi kaynaklarımızdan aldığımız sonuçlarla Türkiye pazarının yarısının çok üzerinde bir pay ile lider olduğumuzu biliyoruz" dedi.

TP-Link'in hedefi, bu yıl ve önümüzdeki yıllarda da pazar lideri olarak WLAN pazarının sağlıklı gelişmesine yön vermek.

RFID Teknolojisiyle aradığınız ürünler hep reyonda!..

Mağazacılık sektöründeki dünyaca ünlü markalar, özellikle stok sorununa RFID teknolojisi ile çözüm sağlıyorlar. Üretildiği andan satıldığı ana kadar ürünü takip edebilmeyi sağlayan bir teknoloji olan RFID ile adeta birer kimlik kartına sahip olan ürünler, müşteriye daha hızlı ulaşıyor…

Perakende mağazalarında her gün yüzlerce ürün tüketicilere sunuluyor. Tüketiciler tarafından beğenilen ürünlerin uygun bedenleri rafta olmadığında satış danışmanlarından stok durumu teyit ediliyor fakat çoğu zaman sistemde ürün görünse de depoda bulunamama gibi durumlarla karşı karşıya kalınıyor. Stok sisteminin doğru çalışmıyor olması birçok markanın satışlarını da olumsuz yönde etkiliyor. Perakende sektöründe, özellikle bu belirsizliklere son veren RFID teknolojisi karşımıza çıkıyor. Satış danışmanlarının mobil olarak taşıyabildikleri kablosuz el terminalleriyle mağaza içerisindeki her bir ürünün hangi reyonda, hatta hangi rafta olduğu bilgisine anında ulaşmak mümkün oluyor. Böylece müşteri taleplerine anından cevap verilirken, eksik ürünler günlük olarak takip edilebiliyor, yerine yenileri konulabiliyor. Fazla stokların azalması ve ürünlerin reyonda bulunurluğunun artışı ile müşterilerin istedikleri zaman istedikleri ürüne ulaşarak, satın alma yapabilmeleri sağlanıyor.



Tüketicilerin %30'u aradığı ürünü reyonda bulamayınca satın almaktan vazgeçiyor

Hemen hemen tüm tüketicilerin başına gelen, aradığı ürünü bulamama sorunu, alışverişi keyif olmaktan çıkartarak zaman kaybı ve hayal kırıklığına dönüştürüyor. Yapılan araştırmalar da aradığı ürünü rafta bulamayan müşterilerin yüzde 30'unun satın almaktan vazgeçtiğini gösteriyor.

Daha hızlı sayım sayesinde müşteri memnuniyeti artıyor

Çok kanallı satışı da destekleyen RFID teknolojisi sayesinde müşteriler online ve fiziksel mağazalardan istedikleri ürünlere hızlıca ulaşabiliyorlar. RFID teknolojisinde, ürünler paketliyken de veri aktarımı mümkün oluyor. Bu sayede kutu içindeki ürünler hızlıca sayılarak, envanter sayım süresi kısalıyor. RFID kullanmayan perakendeciler sayımları ayda ya da 6 ayda bir yapabiliyorken, RFID sistemi ile sayımlar istenilen herhangi bir sıklıkta, çok kısa bir sürede gerçekleştirilebiliyor. Satış personelinin envanter konularına daha az zaman harcaması ile müşteriye harcanacak sürenin artmasını sağlıyor ve müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkiliyor.

Dünyada pek çok perakendecinin kullanmaya başladığı RFID teknolojisini değerlendiren Sensormatic CEO'su İsmail Uzelli, "Perakende sektöründeki yoğun rekabet, marka karlılıklarını olumsuz etkiliyor. RFID teknolojisinin kullanımı ile hızlıca yapılan stok sayımları ve stokta ürün bulunurluğunun artması sayesinde hem perakendeci verimliliği hem de müşteriyi memnuniyeti artıyor" dedi.

Turkcell, ASELSAN'ın geliştirdiği yerli 4.5G anteni şebekesinde test ediyor

Geliştirme sürecinin en başından bu yana projede yer alan Turkcell, ASELSAN'ın geliştirdiği yerli anteni çalışan şebekesi üzerinde test etmeye başladı. Yerli anteni deneyen ilk mobil operatör olan Turkcell, yerli 4.5G baz istasyonu projesiyle birlikte mobil haberleşme altyapısının millileştirilmesine destek veriyor…

Türkiye'nin teknolojide tüketen değil üreten bir ülke olması için çalışmalarını aralıksız sürdüren Turkcell, teknolojide yerli üretimin desteklenmesi yolunda yeni bir adım daha attı. Turkcell bu kapsamda Türkiye'nin ilk yerli 4.5G baz istasyonu antenini mevcut çalışan şebekesinde test eden ilk operatör oldu. İlk olarak Turkcell'in girişimleri ile gündeme gelen, çalışmalarına başlanan yerli antenler Turkcell'in İstanbul ve Ankara'daki canlı şebekeleri üzerinde test ediliyor.

Hazırlık aşaması yaklaşık bir yıl süren ve Turkcell mühendislerinin de geliştirilme safhalarında görev aldığı yerli anten projesiyle teknolojideki dışa bağımlılığın azaltılarak bu alandaki yerliliğin artırılması hedefleniyor. Yerli antenlerin seri üretimine geçilmesiyle birlikte önemli miktarda maddi kaynağın da yurt içinde kalması sağlanacak. ASELSAN'ın geliştirdiği yerli anten, yerli baz istasyonunun da en önemli parçalarından biri olacak.

Sezgin: Turkcell şebekesini milli hale getiriyoruz

Konuyla ilgili açıklamada bulunan Turkcell Şebeke Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gediz Sezgin, "Milli teknolojilerin geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi konusunda üzerimize düşeni en iyi şekilde yapmak için çalışıyoruz. Bu anlamda yerli teknoloji üretimine en fazla yatırım yapan şirketlerden birisi olarak, 4.5G ve 5G teknolojilerini de çok önemli bir fırsat olarak değerlendiriyoruz. Daha 4.5G altyapı kurulumları devam ederken ULAK yerli baz istasyonu geliştirme projesine ilk günden destek vermeye başladık. Bu desteğimizin bir karşılığı olarak yerli baz istasyonunu gerçek şebekemizde test etmeyi sürdürüyoruz. Yine bu çalışmalarımızın sonucu olarak ASELSAN'la yaptığımız anlaşma kapsamında yerli anteni de şebekesinde canlı olarak deneyimleyen ilk mobil operatör olmanın gururunu yaşıyoruz. Her iki ürünün geliştirilmesi ve ürünlerin test sürecinde de en aktif rolü oynayan operatör konumundayız. Yerli 4.5G anteni test süreçleri bittiğinde de şebekemizde ilk biz kullanacağız. ASELSAN'la aynı zamanda yerli 5G teknolojileri geliştirmek için birlikte çalışıyoruz." dedi.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın önderlik ettiği projeyle daha önce 1799 köyü mobil iletişim altyapısıyla buluşturan Turkcell, aynı köylere götüreceği 4.5G hizmeti için kuracağı altyapıda da yerli ürün kullanacak.

Nakitsiz toplum hedefine uçarak ilerliyoruz!..

BKM'nin açıkladığı 2017 yılı ilk altı aylık verilere göre havayolları sektörü geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 27 oranında artışla kartlı ödemelerde en çok artışın yaşandığı sektör oldu. Havayolları sektörünü, yüzde 21'er oran artışla kamu/vergi ödemeleri, araba kiralama, yemek takip etti...

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) 2017 yılının ilk altı aylık verilerini açıkladı. Kartlı ödeme sistemlerinde ilk yarı verilerini değerlendiren BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, kart kullanmanın sağladığı avantajların yanında banka hesabı sahibi nüfustaki artış, artan finansal okuryazarlık ve internet bankacılığı kullanımı gibi trendlerin de desteğiyle ödemelerde kart kullanımının artışını sürdürdüğünü belirterek, Türkiye'nin nakitsiz ödemeler toplumu hedefine emin adımlarla ilerlediğini söyledi. Kartlı ödemelerde öne çıkan sektörleri de değerlendiren Dr. Soner Canko, "Havayolları, kamu/vergi ödemeleri ve araba kiralama gibi sektörler yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine oranla kartlı ödeme miktarları açısından ciddi artış yakaladı. Bu eğilimin sürmesini bekliyoruz" ifadelerini kullandı.

Havayollarında kartlı ödemelerde artış yüzde 27

BKM'nin paylaştığı verilerde, kartlı ödemelerdeki artışla beraber en fazla artışın hangi sektörlerde gerçekleştiği detaylı incelendiğinde, 2017 yılının ilk altı ayında geçen yılın aynı dönemine göre havayolları yüzde 27, kamu/vergi ödemeleri yüzde 21, araba kiralama yüzde 21, yemek yüzde 21 ve benzin ve yakıt istasyonlarının yüzde 20 ile en fazla artış gösteren sektörler arasında yer aldığı görülüyor.



"Nakitsiz ödemeler toplumu hedefimize hızla yaklaşıyoruz"

Kredi kartı ve banka kartı sayıları artarken kartlı ödemelerde yüzde 11 oranında büyüme gerçekleştiğine dikkat çeken Canko, sözlerine şöyle devam etti: "Dijitalleşen dünya ile beraber internetten kartlı ödemeler de sektöre göre daha hızlı büyümesini sürdürüyor. Kartlı ödeme sektörünün büyümesiyle beraber nakit kullanımının hala yoğun olduğu mikro ödemelerde, banka kartı kullanımının yaygınlaştığını görüyoruz. Banka kartı kullanımının yaygınlaşması nakitsiz hayat yolunda önemli bir gelişme olurken bu yolda bir diğer önemli ödeme yöntemi olarak ise temassız teknolojisi ön plana çıkıyor. Hem kart hem de kart kabul noktasında büyük ivme yakalayan temassız dönüşümle vakit kazanmaya devam ediyoruz. Bu veriler nakitsiz ödemelere giden yolda hızlanan değişimi ortaya koyuyor. Kayıt dışı ile mücadele ve nakitsiz ödemeler toplumuna giden yolda kart kullanımının yaygınlaşmasını önemsiyoruz ve verileri olumlu buluyoruz."

Kartların kullanım alanı genişliyor

BKM'nin açıkladığı verilere göre haziran ayı sonunda Türkiye'de 60,4 milyon adet kredi kartı, 124,2 milyon adet de banka kartı kullanılıyor. 2016 yılının haziran ayı ile kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 2'lik artış, banka kartı sayısında ise yüzde 8'lik artış görülüyor. Toplam kart sayısı ise 185 milyon adede yaklaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 oranında artış gösterdi.

Günümüzde vergiden bireysel emeklilik ödemesine, taksiden sigorta ödemelerine ve hatta bağış ödemelerine kadar hayatın her alanında kartlarla ödeme yapabilir duruma gelindi. Bunun sonucunda para üstü derdini ortadan kaldıran, zaman kazandıran ve üzerimizde nakit taşımamıza gerek kalmadan günlük hayatımızı sürdürmemizi sağlayan kartlarla ödemeler daha da yaygınlaştı. 2017 yılının ilk altı ayında kartlarla toplam 317 milyar TL tutarında ödeme yapılırken bu değer, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11 büyüme olduğunu gösteriyor.

Panasonic, dijital sinyal için tasarlanan yeni iç mekan ekran paneli ürün serisini piyasaya sürdü

Full HD SF2 ürün serisi, LF8 iç mekan sinyal serisinin yerini alıyor ve LAN üzerinden erişilen, orijinal ekrandaki menü ayarlarıyla girilen değerleri diğer ekranlara kopyalamayı sağlayan, yeni bir veri kopyalama yazılımıyla geliyor...

E-LED LCD ekranlar kullanıcıya dört farklı boyutta (43, 49, 55 ve 65 inç) sunuluyor. 450 cd/m2 geniş görüş açılı, IPS panel teknolojisine sahip uyarlanabilir ekranlar, bu açıdan dijital tabela uygulamaları için ideal bir çözüm sağlıyor.

Birden çok izleme ve kontrol yazılımının eklenmesi, kullanıcıların tesis içindeki tek bir bilgisayardan ekran ile projektörleri izlemesini ve kontrol etmesini sağlıyor. Aynı anda 2048 cihazın kontrol edilebilmesiyle, kurumsal veya eğitim ortamlarında mükemmel kullanım sağlanıyor.

Panasonic Avrupa Pazarlama Müdürü Enrique Robledo cihazla ilgili, "SF2 serisini 24 saat sorunsuz kullanım sağlamak üzere geliştirdik" dedi ve ekledi: "Panel, oldukça etkileyici renk ve parlaklık seviyeleri sunarken, ürün son derece düşük enerji tüketimi ile 7/24 yüksek seviyeli çalıştırma için mükemmel bir hale geliyor."

Bu ay piyasaya sunulan dayanıklı ekran paneli, yük devretme ve yeniden çalıştırma özellikleri ile sinyal uygulamaları için ek bir yedeklik katmanı oluşturuyor. Bu da ürünü kiralama ve sahneleme için ideal bir hale getiriyor.

Ekran ayrıca, yerleşik USB medya oynatıcısı ile birlikte geliyor. Birden çok ekran kurulumunda yönetim kolaylığı sağlayarak senkronize edilmiş bir güç açma/kapama işlevi sunuyor.

Gençleri siber suçlu olmaya ne teşvik ediyor?

Küresel çaplı siber saldırıların şiddetini arttırdığı günümüzde, antivirüs yazılım kuruluşu ESET, gençlerin niçin siber suçlu olmaya yöneldiğini inceledi. ESET'in mercek altına aldığı raporlara göre, temel neden para değil. Akranları tarafından takdir edilmek, başarı hissi ve siber suçların hırsızlık gibi geleneksel bir suç olarak algılanmaması, gençleri siber kriminaliteye itiyor…

Global antivirüs yazılım kuruluşu ESET'in Latin Amerika editörlerinden Sabrina Pagnotta, İngiliz Ulusal Suç Ajansının (NCA) yayımladığı bir raporu mercek altına aldı. Buna göre siber suç dünyasına adım atan gençler, genellikle paranın değil, akranları tarafından takdir edilmenin, forumlarda popülerlik oluşturmanın ve başarma hissinin peşinde.

Örneğin, Amerika Birleşik Devletler'nde hükümetin web sitelerinden birine izinsiz erişmekten tutuklu bulunan 18 yaşındaki bir genç ifadesinde şöyle diyor: "Bu eylemi hack camiasındakileri etkilemek için yaptım. Bunu başarabilmek için yeteneğim olduğunu gösterdim ve kendimi kanıtladım"

Geleneksel suç olarak algılanmıyor

Birçok gencin siber suç dünyasına karışmasına neden olan başka bir önemli faktör de, siber suçun cinayet veya hırsızlık gibi geleneksel anlamdaki bir suç olarak algılanmaması ve bir siber saldırıda bulundukları için tutuklanmayacakları düşüncesi. Aslında İngiliz Ulusal Suç Ajansı da (NCA) siber suçlarla ilgilenen İngiliz gençlerinin birçoğunun geleneksel suç işlemeyeceğini düşünüyor. Ajansa göre, "kolluk kuvvetlerinin müdahale riskinin



algısı düşük kalıyor".

Kolay işlenen suç

Gençleri çeken üçüncü faktör ise saldırı veya kötü niyetli etkinlik başlatmanın kolay olması. Pahalı olmayan ve kullanımı kolay her türlü araca online olarak ulaşmak mümkün. Az teknik bilgiye sahip olanların bile kullanabileceği araç paketleri satan siber suç iş modelleri oluşmuş durumda. Şimdilerde fidye servisleri ve diğer dolandırıcılık ve saldırı yöntemlerine ilişkin zararlı yazılımlar bir hizmet olarak satılıyor.

NCA'nin raporuna göre "İnternetteki suç faaliyetlerine başlamak için çok az beceri gerekiyor. Önyükleyici ve Uzaktan Erişimli Truva Atları (RAT) gibi araçlara küçük bir ödeme yaparak veya hiç ödeme yapmadan ulaşılabiliyor ve kanunlara aykırı davranışlara başlanabiliyor." NCA'ye göre kanun bir defa kırıldı mı, sonrasında gelecek ihlaller çok daha kolay oluyor.

Akıl hocalığı ve erken müdahale önemli

Buna rağmen NCA, akıl hocalığı eşliğinde erken müdahalelerin gençlerin siber suça bulaşmasının önüne geçebileceğine inanıyor. Siber suçu bırakıp teknoloji konusunda eğitim alan veya kariyer elde etmeyi başaran eski suçlular, bu değişikliği olumlu bir akıl hocası veya onlara becerilerini olumlu bir şekilde kullanma fırsatı veren bir kişiye borçlu olduklarını dile getirdiler.

Olumlu tarafta olmak için fırsatlar vardır

Gerçekte, teknolojide olumlu tarafta çalışmak için daima fırsatlar vardır. Aslında, sürekli olarak siber güvenlik uzmanlarının eksikliğinden konuşuluyor. Sonuç olarak, bu raporla ilgili endişe verici şey, gençlerin siber suç dünyasına girmesinin çok kolay olması, bunu risksiz olarak görmeleri ve fırsatlardan ve olumlu rol modellerinden yoksun olduklarını hissetmeleridir.

Konuyla ilgili ayrıntılı makaleyi buradan takip edebilirsiniz: https://www.welivesecurity.com/2017/05/03/motivates-young-people-become-cybercriminals/

TP-Link, Wi-Fi Pazarına yön vermeye devam ediyor!..

IDC'nin 2017'nin ilk çeyrek pazar araştırma sonuçlarına göre TP-Link, dünya kablosuz ağ ürünleri (WLAN) pazarında yüzde 45.95'lik pazar payı ile liderliğini sürdürüyor. Dünyada pazarın nerdeyse yarısını karşılayan TP-Link, Wi-Fi pazarını şekillendiren en önemli oyuncu konumunda…

TP-Link®, bağımsız araştırma şirketi IDC'nin verilerine göre 2017'nin ilk çeyreğinde de dünya kablosuz ağ (WLAN) pazarında liderliğini sürdürdü. Tam yirmi altı (26) çeyrek dönemdir pazar lideri olan TP-Link, 2017'nin ilk çeyreğinde yüzde 45.95'lik pazar payı elde etti.

Dünyada kablosuz ağ pazarında satılan ürünlerin neredeyse yarısına yakınını karşılayan TP-Link, en yakın rakiplerinin 30'un üzerinde puan önünde yer alıyor. Bu sonuçlar gösteriyor ki TP-Link, dünya Wi-Fi pazarını yönlendiren, şekil veren en önemli oyuncu konumunda.

Aynı araştırmanın sonuçlarına göre TP-Link kurumsal ağ ürünleri pazarında da daha etkin olmaya başladı. Şirket Ethernet Switch (anahtar) ürünleri pazarında 2017'nin ilk çeyreğinde ikinci sırada yer aldı (port itibarıyla).

TP-Link Ülke Müdür Yardımcısı Ali Dinçer, bu başarının önemine dikkat çekerek, 'kaliteli ve her ihtiyaca uygun çeşitte ürün-uygun fiyat-iyi hizmet' üçlüsünün başarının anahtarı olduğunu belirtiyor. TP-Link'in dünya pazarına açılmasından kısa bir süre sonra pazar lideri olduğunu vurgulayan Dinçer, "Tüketicilere her ürün grubunda zengin seçenek sunuyoruz. Tek bir modeli dayatmıyoruz. Her ihtiyaca ve bütçeye uygun ürünlerimiz var" diyor. Hem dünyada hem de Türkiye'de pazarın sağlıklı büyümesi için çalıştıklarını belirten Dinçer, "Uygun fiyata yeni teknolojili ürünleri tüketicilere sunarak, eski teknolojili ürünlere gereksiz yere yatırım yapılmasını önlüyoruz" dedi. Dinçer, TP-Link'in her yıl gelirlerinin yüzde 8'ini Ar-Ge'ye ayırdığını ve her bir ürünün sıkı kalite kontrol aşamalarından sonra satışa sunulduğunu ifade etti.

E-ticarette öngörü çağından an-görü çağına geçiş!..

4 bine yakın e-ticaret ve e-ihracat sitesine altyapı hizmeti sağlayan Ticimax E-ticaret Sistemleri Kurucusu Cenk Çiğdemli, yapay zekâ algoritmaları ile e-ticaretin perakendede bir yıl içerisinde amiral satın alma mecrası haline geleceğini belirerek, "E-ticarette öngörü çağından artık an-görü çağına geçiyoruz. Bu satın alma alışkanlıklarını hatta moda algısını bile değiştirecek" diyor...

Yapay zekâ algoritmalarının her geçen gün hayatımıza daha çok girmeye başladığını belirten Ticimax E-ticaret Sistemleri Kurucusu Cenk Çiğdemli, e-ticaretin dönüşümü ve önümüzdeki bir yıl boyunca ne yönde ilerleyeceğiyle ilgili şunları söylüyor: "Artık e-ticaret tüketiciye dair anlık toplanan veri yığını içinden gelecek öngörüsü yapabilen algoritmalarla şekilleniyor. Gelecekten kasıt bir gün, bir saat hatta bir dakika sonrası bile olabiliyor. Hatta artık öngörü kavramı yerini 'an-görü'ye bırakmaya başladı. Tüketici verilerinden sonuçlar çıkarmamızı sağlayan algoritmalar neredeyse saniyelerle yarışıyor. Veri madenciliği, e-ticarette operasyon verimliliğini arttırmanın ve yola devam edebilmenin vazgeçilmez unsurlarından biri. Büyük veri değil artık herhangi bir veri anlık olarak kullanılabiliyor.

Örneğin internetten 1 beden yeni doğan bebek bezi alan ya da arayan birinin sosyal medya hesaplarında bir dakika içinde bebek bezi reklamları ve bebekle ilgili reklamlar gösterilebiliyor. 5 ay sonra da 5 aylık bebeğe uygun ürünler gösterilebiliyor otomatik olarak. Kullanıcı alışkanlıklarına göre kişiye özel reklamlar çıkılıyor yani. Artık eskisi gibi push (itici) reklamlar değil tüketicinin tahmini ihtiyaçlarına yönelik pull (çekici) reklamlar yapılıyor. Kampanyalardan sadece ilgili olabilecek kişilere haber veriliyor. Kişinin alışverişleri, alışkanlıkları, sosyal medya beğenileri, kredibilitesi, kredi kartı ödemeleri gibi yüz binlerce bilgi veri havuzunda işlenebiliyor."

2018'de yüzde 5'i geçecek!..

Önümüzdeki yıl itibariyle genç tüketicilerin çok büyük bölümünün ilk tercihlerinin e-ticaret olacağını öngördüklerini ifade eden Cenk Çiğdemli, "Şu an konvansiyonel diğer ticaret mecralarına göre bir alternatif olan e-ticaret, 2018'de amiral satın alma kanalı olacak. Şimdiden öncü değişimleri görebiliyoruz" diyor. 2018'de özellikle mobil e-ticaretin hızla büyüdüğüne tanık olacağımızı söyleyen



Çiğdemli sözlerini şöyle sürdürüyor: "Sokakta beğendiğiniz bir şeyin fotoğrafını çekip dakikalar içerisinde siparişini verebiliyor olacağız. Bu sadece satın alma alışkanlıklarını değil, modayı da etkileyecek. Moda hızlanarak çok daha kısa ömürlü hale gelebilir. 2018'de e-ticaretin en önemli perakende kırılımı haline geleceğine inanıyoruz. E-ticaret/perakende oranı ülkemizde henüz yüzde 2 civarında. 2018'de an-görü algoritmalarının da desteğiyle yüzde 5'in üzerine çıkacağını düşünüyoruz. 2018'de bazı şirketlerde cironun an az yüzde 50'si mobilden geliyor olacak. Mağazaların, mağaza içi mobil ve internet deneyiminin birleştirildiği yeni anlık konseptler de ortaya çıkacak."

4 yeni trend!..

Bugün yavaş yavaş hayatımıza girmeye başlamış olan bazı satın alma alışkanlıklarının 2018'de iyice yerleşeceğini ifade eden Çiğdemli, 2018'e dair alışveriş trendlerini 4 maddede aktarıyor.

Chatbot ile alışveriş: Bazı büyük kurumlar müşteri hizmetleri, alışveriş ve rezervasyon yapmayı kolaylaştırmak için entegre rehbet botlar (chatbot) kullanmaya başladılar. Tüketici siteye girdiğinde vakit kaybetmeden ne aradığını bota söyleyerek yardım alabiliyor. Bu da hizmet ve alışveriş kalitesini yükseltip işlemleri hızlandırıyor. 2018'de chatbot kullanımı yaygın hale gelecek.

Click Connect Teslimat: Tüketiciler artık internet üzerinden bir alışveriş yaptıktan sonra ürünü hemen teslim almak istiyor. Online sipariş verdiği bir ürünün kargoyla gönderilmesini beklemek yerine en yakın mağazadan teslim almak istiyorlar. Click Connect uygulamaları bu ihtiyaca yönelik olarak ortaya çıktı. Dünyada yavaş yavaş kullanılmaya başladı. İnternetten sipariş verip mağazaya gidip ürünü teslim alabiliyorlar. Bu uygulamaların önümüzdeki yıl yaygınlaşacağını düşünüyoruz.

Mobil alışveriş: Kullanıcıların mobil alışverişe kayması nedeniyle e-ticarette mobil uygulama sayısının artacağına inanıyoruz. Bir akıllı telefon kullanıcısı günde ortalama 200 kez telefonuna bakıyor. Ticaretin de bu doğrultuda ilerlemesi kaçınılmaz. Belki sadece e-ticaret sitelerinin uygulamaları değil, sektöre hareket katacak farklı alışveriş uygulamaları da geliştirilecektir.

Sosyal satış: Sosyal platformlar alışveriş siteleri için önemini korumaya devam ediyor ve edecek. Sosyal medya üzerinden kullanıcı beğenileri ve yorumları, e-ticaret siteleri için stratejik veriler sunuyor. An-görü algoritmaları ile kullanıcıları o an ihtiyacı olan bir ürünü almaya yönlendirmek mümkün. Sosyal medya platformlarında "Satın Al" butonu görmeye alışacağımız bir döneme giriyoruz.

Trend Micro mobil fidye yazılımı Slocker'a karşı uyarıyor!..

Trend Micro'nun tespit ettiği yeni fidye yazılımı, kullanıcıları yüklemeye yönlendirmek için kendisini oyun rehberi ya da video oynatıcı gibi gizliyor...

Siber güvenlik alanında küresel oyunculardan Trend Micro, yeni bir mobil fidye yazılımı SLocker çeşidi tespit etti. SLocker ailesi birkaç yıl önce ortaya çıktığında mobil cihazların ekranlarını kilitliyor ve cihazların içerisindeki dosyaları şifreliyordu. Kurbanlarını fidye ödemeye ikna etmek için de emniyet güçlerini taklit ediyordu. Daha sonra ortadan kaybolan bu yazılım, geçtiğimiz Mayıs ayında tekrar ortaya çıktı. Android dosyalarını şifreleyen bu özel SLocker çeşidi, bir süre önce gerçekleşen WannaCry salgınının başarısından faydalanan ilk fidye yazılımı.

Bu SLocker çeşidi, mobil cihazlardaki dosyaları şifreleyebilse de, oldukça kısa ömürlü oldu. Yazılımın ortaya çıkmasından kısa bir süre sonra, şifre çözücü yazılımlar piyasaya çıktı. Fidye yazılımının tespit edilmesinden beş gün sonra, Çin'de polis, fidye yazılımından sorumlu olduğu iddia edilen bir şüpheliyi tutukladı. Neyse ki, sınırlı iletim kanalları nedeniyle kurban sayısı çok düşüktü. Trend Micro tarafından yakalanan orijinal örnek, King of Glory oyunu için bir hile olarak kendini göstererek King of Glory Auxiliary adıyla ortaya çıktı.

WannaCry'a benzer bir görünüme sahip



olan fidye yazılım, bir kaç taklitçiye esin kaynağı olarak kullanıcıları yüklemeye yönlendirmek amacıyla kendisini oyun rehberleri veya video oynatıcı gibi gizliyor. Mobil cihazlara ilk bulaştığında simgesi normal bir oyun rehberi veya hile gibi görünüyor. Fidye yazılım çalışmaya başladığında, uygulama virüslü aygıttaki duvar kağıdı ile birlikte simgeyi ve adını da değiştiriyor.

Fidye yazılımlar hızlarını kesmeden çeşitlenmeye devam ediyor...

Daha önce gördüklerimizle karşılaştırıldığında, bu fidye yazılımı oldukça basit. Bir güvenlik mühendisi kolaylıkla fidye yazılımını tersine çevirerek dosyaların şifresini çözebiliyor. Ama asıl problem fidye yazılım çeşitlerinin hızla çoğalması. İlk ortaya çıkmasının ardından anında karşı yazılımlar geliştirilmesine rağmen bilgisayar korsanlarının yavaşlama niyetleri yok. Çin'deki şüpheli yakalanmış olsa da her an daha gelişmiş bir fidye yazılımı ortaya çıkabilir.

Trend Micro, mobil cihazlardaki bilgileri güvende tutmaya yardımcı olacak ve kullanıcıları fidye yazılımlardan koruyacak bazı ipuçları veriyor:

- Yalnızca Google Play gibi güvenilir uygulama mağazalarından indirilen uygulamaları çalıştırın.
- Kullanıcılar uygulamanın istediği izinlere dikkat etmeli. Eğer uygulama harici depolama alanını görüntüleme ya da üzerinde oynamak için izin istiyorsa uygulama yüklenmeden silinmeli.
- Veriler düzenli olarak başka bir güvenli cihazda veya bulut depolama biriminde yedeklenmeli.
- Kapsamlı virüs koruma programları yüklenmeli. Trend Micro™ Mobile Security, zararlı yazılımlar kurulup cihazlara zarar vermeden önce, tehdit henüz uygulama mağazasındayken engelliyor. Trend Micro™ Maximum Security, birden fazla cihaz için derinlemesine koruma sunarken bunları proaktif olarak devamlı denetleyerek fidye yazılımı tehdidine karşı koruyor.

itelligence, "SAP 360° Kariyer Kampı" ile genç yetenekleri sektöre kazandırıyor!..

itelligence, genç yetenekleri keşfetmek ve kuruma kazandırmak amacıyla, itelli.academy bünyesinde SAP 360° Kariyer Kampı isimli bir yetenek programı düzenledi. 36 katılımcıyla başlayan program dâhilinde kurum kültürüne uygun tutum ve davranışları, sınav başarıları ve bireysel sunumlarıyla öne çıkan 30 yetenek itelligence'ta işe başladı...

Gençleri BT sektörüyle ilgili bilgilendirmek ve SAP dünyasına kazandırmak amacıyla 19 Haziran-4 Temmuz tarihlerinde bu yıl ikincisi gerçekleştirilen SAP 360° Kariyer Kampı'na İnsan Kaynakları'nın belirlediği kriterlere uyan 1.500'den fazla aday başvuru yaptı. Mülakatlar, test ve değerlendirmelerin sonrasında, programa 36 katılımcı kabul edildi. Toplam 12 gün süren ve 20 iç eğiticinin destek verdiği kariyer programı boyunca adaylar, 15 farklı modülün eğitimini aldılar. Eğitimler kapsamında sektörel bakış açısını genişleten ve aynı zamanda inovasyon kavramını yakından tanıyan katılımcılar, inovatif düşünmenin yanı sıra servis, süreç ve çözüm süreçleri geliştirmek amacıyla kullanılan "design thinking" metoduyla da pratik yapma şansına erişti. Verilen eğitimler sonucunda katılımcıların SAP alanında 360 derece yetkinlik kazanması amaçlandı.

Kariyer kampıyla ilgili açıklama yapan itelligence CEO'su Dr. Abdülbahri Danış, "itelligence olarak sürekli kendimizi yeniliyor, dolayısıyla hızla gelişiyor ve büyüyoruz. Bu doğrultuda ihtiyaç duyduğumuz nitelikli ve genç yetenekleri keşfederek onları sektöre kazandırmak amacıyla deneyimli İK ekibimizin nezdinde 'SAP 360° Kariyer Kampı' isimli akademik bir program düzenliyoruz. Üniversitelerle kurduğumuz yakın iş birlikleri sayesinde, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da çok yüksek başvuru aldık. Kapsamlı bir eleme sürecinin ardından, 2 haftalık yoğun bir program gerçekleştirdik. Katılımcıların yüzde 83'ünü ise itelligence bünyesinde istihdam ettik. Böyle bir program aracılığıyla genç yetenekleri ekibimize kazandırmanın mutluluk ve gururunu yaşıyoruz" dedi.

Türk Telekom rekor kâr artışı ve güçlü büyümeyle 2017 hedeflerini yükseltti!..

Türk Telekom'un 2017 ikinci çeyrek sonuçlarına çift haneli büyüme ve rekor kâr artışı damga vurdu. Yılın ilk üç ayına yüzde 13.3'lük yıllık büyüme ve 4.3 milyar TL'lik gelir ile başlayan Türk Telekom, 2017 ikinci çeyrekte yüzde 14.2'lik rekor yıllık büyüme ile 4.5 milyar TL'den fazla gelir elde etti. Böylece 2008'deki halka arzdan bu yana en büyük gelir artışını kaydetti. Elde edilen bu sonuçla Türk Telekom'un gelirleri yılın ilk yarısında 8.8 milyar TL'yi aştı…

Türkiye'nin lider bilgi ve iletişim teknolojileri şirketi Türk Telekom, 2017 yılı ikinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. 2017'nin ilk altı ayında çift haneli büyüyen Türk Telekom, 8.8 milyar TL gelir elde etti. 2017'nin ilk üç ayında yüzde 13.3 büyüme ile 4.3 milyar TL gelir elde eden Türk Telekom, yılın ikinci çeyreğinde yüzde 14.2'lik büyüme ile 4.5 milyar TL'nin üzerinde gelir sağladı. Böylece 2008'deki halka arzdan bu yana en büyük gelir artışını kaydetti. Bu güçlü finansal ve operasyonel performansın sonucunda Türk Telekom'un ikinci çeyrek net kârı da, geçen yılın aynı dönemine göre 3.5 katına çıktı. 2016 ikinci çeyreğinde 248 milyon TL net kâr kaydeden Türk Telekom, 2017'nin aynı döneminde kârını 890 milyon TL'ye yükseltti.

FAVÖK yıllık yüzde 30 rekor artışla 1.7 milyar TL'ye çıktı

Şirketin konsolide faiz, amortisman ve vergi öncesi kârı (FAVÖK) ise Nisan-Haziran 2017 döneminde, 2008 yılındaki halka arzdan bu yana yıllık yüzde 30 rekor artışla 1.7 milyar TL'ye yükseldi. FAVÖK marjı yıllık 4 puanın üzerinde büyüme göstererek yüzde 38'e çıktı. FAVÖK'teki bu güçlü iyileşmenin ardından 2017 ikinci çeyrekte faaliyet kârı da yıllık yüzde 50 artışla 939 milyon T'L'ye yükseldi. Böylece Türk Telekom Grubu, yılın ilk yarısında kaydedilen güçlü gelir büyümesi ve operasyonel kârlılık artışının ardından 2017 yılının tamamı için büyüme öngörülerini yukarı yönlü revize etti.

Doany: "Büyüme öngörüsü çift haneye yükseldi"

Türk Telekom CEO'su Dr. Paul Doany, Türkiye ekonomisindeki olumlu gelişmelere paralel olarak, geçen yılki marka birleşmesiyle daha da dinamikleşen Türk Telekom'un yılın ikinci çeyreğinde beklentilerin üzerinde büyüdüğünü belirterek, "Türk Telekom olarak iyi bir başlangıç yaptığımız 2017'deki güçlü büyümemizi sürdürüyoruz. İkinci çeyrekte de



hedeflerimizin üstüne çıkarak olağanüstü operasyonel ve finansal sonuçlar elde ettik. 4.5 milyar TL'nin üzerinde gelir elde ettiğimiz ikinci çeyrekte net kârımızı geçen yılın aynı dönemine göre 3.5 katına çıkardık ve 890 milyon TL'ye yükselttik. Bu olağanüstü performans ve Türkiye ekonomisine olan inancımızın ışığında Türk Telekom olarak 2017 yılı için büyüme öngörülerimizi yukarı yönlü revize ettik. Grubumuz bünyesindeki tüm markaları tek çatı altında topladığımız marka birleşmesinin yarattığı sinerji ve verimlilik artışını da hesaba katarak, yıllık büyüme öngörümüzü yüzde 8-9 seviyesinden yüzde 10-11 seviyesine artırıyoruz" dedi.

Doany: "3.3 milyar TL yatırım planı"

Bu revizyon kapsamında Türk Telekom'un 2017 yılı için FAVÖK beklentisinin de 5.8-6.0 milyar TL'den 6.3-6.4 milyar TL'ye yükseltildiğini kaydeden Doany, şunları söyledi: "Kurumsal data ve bilgi teknolojilerindeki projelerde ikinci yarıda gerçekleşecek hızlanmaları da göz önüne alarak 2017 yılı yatırım planlarımızı 3 milyar TL'den, 3.3 milyar TL'ye çıkardık. LTE spektrum ödemesi hariç tutulduğunda Türk Telekom Grubu olarak 2017 ikinci çeyrekte 545 milyon TL yatırım harcaması gerçekleştirdik. Türkiye'nin dijital dönüşümünü gerçekleştirmek amacıyla bilgi ve iletişim teknolojileri ekosistemindeki inovasyon ve yatırım odaklılığımız da tüm gücüyle devam edecek. Tüm hızla devam eden 5G ve yeni nesil teknolojilere yönelik çalışmalarımızın yanı sıra kurumsal girişim sermayesi mantığı ile inovatif girişimlere de yatırım yapmaya odaklanacağız. Böylelikle hem ülkemize hem de şirketimize daha hızlı ve sürdürülebilir değer yaratmaya çalışacağız" dedi.

Doany: "Telekomünikasyon pazarına yön vermeye devam ediyoruz"

İkinci çeyrekte Türk Telekom toplam abone sayısının çeyrek bazda 350 binlik net artış ile 39.6 milyona ulaştığını kaydeden Doany, şu bilgileri paylaştı: "40 milyona yaklaşan toplam abone sayısı ve 34 bin çalışanımızla ülkenin lider bilgi ve iletişim teknolojileri şirketi olarak Türkiye'nin telekomünikasyon pazarına yön vermeye devam ediyoruz. Daha sadeleştirilmiş bir organizasyon yapısı sayesinde belirgin bir şekilde artan operasyonel verimlilik; geçtiğimiz yıl LTE ile ilgili giderler sonrasında iyileşen ticari harcamalarımız ve kur ortamının daha iyi olması ikinci çeyrekte net karımızdaki olağanüstü performansta etkili olan itici güçler. Abone bazımıza baktığımızda özellikle genişbantta güçlü büyüme kaydettik. 2017'nin ikinci çeyreği itibarıyla, sabit genişbant abonelerinin sayısı son dokuz yılın en iyi ikinci çeyrek net abone kazanımı olan 188 bin artışla 9.1 milyona ulaştı. Bu dönemde fiber ürünümüze olan güçlü talep de devam etti ve fiber abone sayımız 2.3 milyona çıktı. 2017 yılı TV segmenti için de oldukça başarılı bir dönem oldu. 179 bin yeni abone kazanımı sağladığımız 2017 ikinci çeyreğinde 2016'nın ikinci çeyreğinin 6 katı kadar yeni TV abonesi ekledik. Böylece toplam TV abone sayımızı 2.3 milyona yükselttik. Tüm bu operasyonel başarılara ek olarak Brand Finance tarafından 8. kez Türkiye'nin en değerli markası da seçildik. Bu gurur ve başarılar için tüm Türk Telekom çalışanlarına kalben teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

TeknoSA eğitimde Avrupa'da birinci, dünyada 2'inci sırada!..

TeknoSA, sektöre nitelikli çalışanlar yetiştirmek adına yaptığı yatırımlarla yeni bir başarıya daha imza attı. 2012 yılından beri TeknoSA Akademi platformundan çalışanlarına "Intel Retail Edge" eğitimlerini sunan TeknoSA, 2017 yılında eğitimlerin tamamlanma oranlarına göre Türkiye'de ve Avrupa'da birinci sıraya yerleşirken, dünyada ise 2'inci oldu...

Türkiye teknoloji perakende sektörünün önemli oyuncularından TeknoSA, ilk ve tek MEB sertifikalı eğitim merkezi olan TeknoSA Akademi üzerinden çalışanlarına sunduğu "Intel Retail Edge" eğitimlerinin 2017 yılı tamamlanma oranlarına göre Türkiye'de ve Avrupa'da birinci oldu. Avrupa'da 3 bin 636 perakendeci arasından en çok eğitim tamamlayan şirket olan TeknoSA, dünyada ise 11 bin 414 perakendeci arasında ikinci sırada yer aldı.

Intel ile eğitim alanında iş ortaklıklarının her sene artarak devam ettiğini belirten TeknoSA İnsan Kaynakları Müdürü Ebru Anıldı "TeknoSA Akademi'de 2012 yılından itibaren Intel Retail Edge online eğitimlerini çalışanlarımıza sunmaktayız. 2017 yılında eğitimlerin tamamlanma oranlarına baktığımızda Türkiye'de ve Avrupa'da birinci sırada, dünyada ise ikinci sıradayız. Hedefimiz, bu uluslararası başarıyı çalışan eğitimine verdiğimiz önemle sürdürmek.



Bu anlayışla, diğer iş ortaklarıyla da eğitim programımızı sürekli zenginleştiriyoruz. Türkiye'nin dijital dönüşümüne öncülük eden kurumlardan biri olarak çalışanlarımızı sadece bugüne değil geleceğe hazırlamaya odaklanıyoruz." dedi.

Bilimsel perakendecilik anlayışıyla alanında yetkin, hizmet odaklı, başarılı çalışanlar yetiştirmek ve müşteri memnuniyetini de bu çerçevede artırmak amacıyla 2005 yılında kurulan TeknoSA Akademi'de şimdiye kadar 5 milyon 100 bin saat eğitim verildi ve 15 bin 500 kişi eğitim aldı. Sınıf içi eğitimlerin yanı sıra e-öğrenme ile de çalışanlara gelişim fırsatı yaratan TeknoSA Akademi'nin online eğitim platformunda, ürün eğitimlerinin yanı sıra satış ve müşteri memnuniyetine yönelik iletişim, takım çalışması, müşteri deneyimi, beden dili ve satış sanatı eğitimleri de yer alıyor. Mağaza yöneticileri ve satış danışmanları eğitimlere kendilerine sağlanan tabletler üzerinden erişebiliyor.

TeknoTube ile sürekli gelişim...

TeknoSA Akademi'nin TeknoTube adında bir de video eğitim platformu bulunuyor. TeknoSA mağazalarında satışa sunulan ürünlerin müşteri ihtiyaçları kapsamında özellik/fayda kriterleri dikkate alınarak hazırlanan videoları, TeknoTube'da yayınlanıyor. Bu eğitim videoları ile satış danışmanlarına hem doğru bilgiyi tek bir ortamdan aktarmak hem de müşteri ihtiyaçlarına göre satış becerilerinin geliştirilmesi hedefleniyor.

Boeing ve Dassault Systèmes, üç boyutlu teknolojilerde iş ortaklıklarını büyütüyor!..

Dassault Systèmes ve Boeing iş ortaklıklarının kapsamını genişlettiler. Boeing, Dassault Systèmes ürünlerinin kullanımını ticari havacılık, uzay ve savunma programları kapsamında Dassault Systèmes 3DEXPERIENCE platformunu içerecek şekilde genişletecek. Bu iş ortaklığı, havacılık sektöründe şimdiye kadar gerçekleşen en büyük teknoloji iş ortaklıklarından biri oldu...

Boeing, tüm kuruluş dahilinde uçtan uca dijital işbirliği, tasarım, mühendislik, analiz, üretim planlama ve üretim uygulama becerilerini derinleştirmek için havacılık ve savunma alanında 3DEXPERIENCE platformunu aşamalar halinde kullanmaya başlayacak ve Winning Program, Co-Design to Target, Ready for Rate, Build to Operate ve License to Fly endüstri çözümü deneyimlerinden faydalanacak. Bu şekilde Boeing, üç boyutlu teknolojileri ve çözüm deneyimlerini yoğun bir şekilde kullanmaya başlamış olacak.

Üç boyutlu teknolojilerle şekillenen 3DEXPERIENCE platformu, entegrasyon ve destek maliyetlerini azaltabiliyor, üretkenliği artırabiliyor, yenilikleri geliştirebiliyor ve değer zinciri kapsamında standart iş sunmak için en iyi uygulama süreçlerinin gerçekleştirilmesine yardımcı olabiliyor. 3DEXPERIENCE platformu, sadece ürünleri ve süreçleri simüle etmekle kalmaz, aynı zamanda üretim öncesinde potansiyel riskleri ve kalite sorunlarını bulup ortadan kaldırabiliyor. Platformun tüm uygulamalar kapsamındaki tek veri kaynağı, bütün üretim süreçlerinin yanı sıra, tüm kuruluş ve tedarik zinciri dahilinde de güvenilir ve uygulanabilir gerçek zamanlı bilgiler ve sorunsuz iletişim sunabiliyor. Bu dijital süreklilik, veri ve analitik kapasitelerini geliştiriyor.

Deneyim çağında iş yapma şekli...

Dassault Systèmes Başkan Yardımcısı ve CEO'su Bernard Charlès, "Dassault Systèmes, güvendiği bir iş ortağıyla yeniliklerle dolu başka bir yüzyıla adım atarken Boeing ile işbirliği yapmaktan gurur duyuyor. Boeing sadece kendi endüstrisine yön vermekle kalmıyor, aynı zamanda modern toplumdaki bütün endüstrilerin gelişimini etkiliyor," şeklinde konuştu. "Başka bir endüstri paradigmasını yıktığımız endüstriyel çağın dönüm noktasındayız. Sanal ve gerçek operasyonlar arasındaki paralel veri alışverişi, değer ekleme zincirini bir değer yaratma zincirine dönüştürecek. Maksimum verimlilik ve potansiyel gelir artışı için bütün 'genişletilmiş' kuruluş, iş süreçlerini sürekli olarak ölçebilir ve kontrol edebilir. Bu, 'Deneyim Çağında İş Yapma' şeklidir.

Boeing Bilgi Teknolojisi ve Veri Analitiği CIO'su ve Kıdemli Başkan Yardımcısı Ted Colbert, "Dassault Systèmes'in 3DEXPERIENCE platformunu benimseme kararımız, dijital dönüşümümüzde temel bir dönüm noktasıdır. Bu dijital yetenek, ikinci yüzyılımızı tetikleyecek global tasarım ve üretim becerileri sunuyor," şeklinde konuştu. "Bu genişletilmiş stratejik iş ortaklığının değeri, Boeing'in dünyayla bağlantı kurma, dünyayı koruma, keşfetme ve ona ilham verme biçimini değiştiren ortak bir istek."

Cisco üst yönetimine önemli atama

Cisco'nun Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Global Hizmet Sağlayıcılardan Sorumlu Yönetici Direktörü Ali Amer oldu...

Cisco'nun Türkiye'nin de içinde bulunduğu Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Global Hizmet Sağlayıcılarından Sorumlu Yönetici Direktörlüğü görevine Ali Amer getirildi. Amer, yeni görevinde telekomünikasyon hizmet sağlayıcılarının ağ altyapılarını, iş modellerini ve müşteri deneyimlerini dönüştürmelerine ve yeni dijital çağın getirdiği fırsatları değerlendirmelerine destek olacak. Sektörün bölgedeki satış stratejilerini yönetmenin yanı sıra Amer satış, kanal stratejisi ve müşteri destek gibi iş operasyonlarının da birbiri ile uyumlu şekilde çalışmasını sağlayacak.

Türkiye de dahil bölgedeki tüm mobil operatörlerle de yakın bir çalışma yürütmeyi hedefleyen Amer, veri hizmetleri, finansal ve ticari hizmetler için artan talebi karşılamak amacıyla iş ve gelir modellerini geliştirirken operatörlerin dijital dönüşüm yol haritalarının geliştirilmesine yardımcı olacak.

Yüksek internet penetrasyonu ve yeni teknolojilere hızlı adaptasyon yetkinliği ile Türkiye'nin çok heyecan verici bir pazar olduğunun altını çizen Amer



"BTK verilerine göre Türkiye'de nüfusun neredeyse yüzde 95'i mobil kullanıcı; yarısı ise 4.5G hizmetlerini kullanıyor. Sektör bir dönüşümden geçerken Türkiye'deki hizmet sağlayıcılar da bu hızda adapte olmalılar. Telekomünikasyon şirketlerinin yeni inovasyonları çalışma şekillerine nasıl uygulayacaklarını düşünmeli ve öğrenen makinelerden yapay zekaya ve gelişmiş analize ağ altyapılarını yeniden tanımlamalı" dedi.

Önceliğimiz esneklik ve çeviklik

Cisco'nun da bu çalışmalarda en ön saflarda yer aldığını ve Türkiye'deki şirketlerle yakın bir çalışma yürüterek yepyeni teknolojiler ve yeni müşteri deneyimleri için "ağ"ı merkeze alarak ölçeklendirilebilir esnek çözümler sunduklarını vurgulayan Amer, "Önceliğimiz ağlarını dönüştürme sürecinde hizmet sağlayıcılara esneklik ve çeviklik sunarak yeni müşteri servisleri ve inovatif iş modelleri yaratmaları konusunda yardımcı olmak. Hizmet sağlayıcıların yeni pazar dinamikleri, veri trafiğindeki katlanarak büyüme ve müşteri taleplerindeki belirgin değişikliklerin ortaya çıkardığı fırsatlardan faydalanabilmeleri için çalışacağız" diye konuştu.

Amer 2013 yılında katıldığı Cisco'da farklı ülkelerde hizmet sağlayıcı segmentlerinin yöneticisi olarak görev yaptı. Sektörde 25 yıldan uzun tecrübesi bulunan Ali Amer daha önce aynı bölümde Kıdemli Telekom ve BT Danışmanlığı görevini yürüttü ve uluslararası şirketler ve start-up'lara pazara giriş stratejileri ile ilgili danışmanlık verdi. Cisco'dan önce Amer Motorola Networks'te 15 yıl görev aldı ve Ortadoğu Afrika ve Avrupa Genel Müdürlüğü ve Başkan Yardımcılığı pozisyonlarına kadar yükseldi.

AMD, Ryzen 3 işlemci serisini piyasaya sundu...

AMD, European Hardware Association tarafından "En İyi Yeni Teknoloji" seçilen "Zen" çekirdek mimarisi temel alınarak geliştirilen ve uygun fiyatının yanı sıra sunduğu yüksek verimlilik ile dikkat çeken AMD Ryzen™ 3 masaüstü işlemci serisinin iki modelini piyasaya sürdü...

AMD'nin piyasaya sürdüğü yeni seriyi AMD Ryzen™ 3 1300X ve AMD Ryzen™ 3 1200 modelleri oluşturuyor. Bu iki Ryzen 3 işlemci, giderek büyüyen AM4 anakart ekosistemindeki yerini oyun ve işlemler için gerçek dört çekirdeği kilitsiz performansla alıyor.

Performans ve Mevcudiyet...

Ryzen 3 ailesi, bütün Ryzen işlemci ailesinin desteklediği yeni AM4 platformu üzerinde çalışan, 2 adet 4 çekirdekli, 4 iş parçacıklı masaüstü işlemciden oluşuyor. Ryzen 3 1300X ve Ryzen 3 1200, eSpor oyunları ve genel uygulamalar için en uygun performansı sunmak için tasarlandı. Dört fiziksel işlem çekirdeği sayesinde Ryzen 3 1300X ve Ryzen 3 1200, büyüleyici oyun performansı sunarken, rakiplerine göre çoklu işlem avantajı da sağlıyor. Bütün AM4 soket işlemciler gibi Ryzen 3 de çarpan kilitsiz performans sunuyor.

Ryzen 3 1300X, 3.5GHz taban frekansı sunarken, boost frekansında 3.7GHz ve yüksek kaliteli bir soğutma ve XFR sayesinde 3.9GHz gibi yüksek bir seviyeye de çıkabiliyor. Ryzen 3 1200 ise 3.1Ghz taban frekansı ve 3.4GHz boost frekansı sunuyor. Tüm Ryzen serisi gibi bütün Ryzen 3 işlemciler, uygulama kullanımınızı öğrenen, gerçek bir yapay zekâ barındıran sinir ağı sayesinde, en iyi performans için işlemcinizin iş yükünü ayarlar. Buna ek olarak her bir Ryzen 3 işlemci, gelişmiş mimarisi ve ışık hızındaki tepki süresi ile AMD VR Ready'dir.

AMD Ryzen 3 İşlemci ve Platform Mevcudiyeti

AMD Ryzen 3 modelleri bugünden itibaren dünya çapında satışa sunularak lider üreticilerin hazırladığı X370 ile B350 ve A320 gibi genele uygun ve tüketici dostu fiyat aralıklarında bulunan anakart tasarımları ile raflarda yerini aldı.

Wraith Stealth & Max Termal Çözümleri

Ryzen 1300X ve Ryzen 1200 Wraith Stealth soğutucu ile sunuluyor. Bu yetenekli AMD termal çözümü, Wraith soğutucu ailesinin en sessiz ve en düşük profilli seçeneğidir. Buna ek olarak AMD, programlanabilir LED'li soğutucu sınıfının lideri Wraith Max soğutucunun da ayrı olarak satılmaya başlanacağını duyurdu. AM4, AM3 ve FM2 anakartlarla uyumlu olan Wraith Max soğutucu, Ryzen 7 1800X, 1700X ve Ryzen 5 1600X işlemcilerinde XFR'ı aktif hale getirmek için gereken yüksek kalite soğutmayı sağlarken bunu 38dBA'nın altında bir gürültü seviyesi ile başarıyor.

AM4 soket için AMD 7. Nesil A-Serisi & Athlon İşlemcileri

AMD aynı zamanda oldukça popüler 7. Nesil AMD A-Serisi masaüstü işlemcileri (kod adı 'Bristol Ridge') ve yeni AM+ uyumlu AMD Athlon™ X4 işlemcilerinin satışa sunulacağını da duyurdu.

Bankalara saldırmaya hazır bir Truva atı: NukeBot

Online bankacılık kullanıcılarının kimlik bilgilerini çalmaya yönelik tasarlanmış olan, NukeBot isimli yeni bir zararlı yazılım keşfedildi. Kaspersky Lab araştırmacılarının ortaya çıkardığı yazılımın, TinyNuke adıyla bilinen fakat saldırı düzenlemeye uygun özellikler içermeyen Truva atının yeni bir sürümü olduğu anlaşılıyor. Tamamen çalıştırılabilir olan ve saldırmaya hazır bekleyen yeni sürüm, belirli bankaların kullanıcılarını hedefleyen kodlar içeriyor...

Araştırmacıların farklı zararlı yazılım aileleriyle karşılaşması alışılmışın dışında bir gelişme olmasa da, siber suçluların elinde saldırıya hazır bir Truva atı bulunması, yakın zamanda geniş çaplı bir operasyon düzenleyerek birçok kullanıcıyı hedefleyebilecekleri anlamına geliyor. Kendi müşterilerini olduğu kadar, başka kullanıcıları da erkenden uyarmak isteyen Kaspersky Lab, söz konusu zararlı yazılımla ilgili kısa bir analiz yayınladı.

NukeBot, bankaları hedef alan bir Truva atı. Bir sisteme bulaştıktan sonra, kullanıcının tarayıcısında görüntülenmekte olan online bankacılık hizmetinin web sayfasına zararlı bir kod "enjekte" ederek kullanıcı verilerini çalıyor ve kimlik bilgilerini kullanıyor. Kaspersky Lab araştırmacılarına göre, zararlı yazılımın derlenmiş bazı örneklerine şu anda bir takım yer altı hacker forumlarında rastlanıyor. Bunların birçoğu tam olarak işler sayılamayacak taslaklar olsa da, şirketin uzmanları, gerçekten tehdit oluşturabilecek bazı örneklerine de rastlamış bulunuyor.

Bulunan örneklerin yaklaşık yüzde 5'i, NukeBot'un yeni ve geliştirilmiş kodlarıyla saldırı düzenleyebilecek olan "savaş sürümleri". Söz konusu sürümler ayrıca, gerçek online bankacılık hizmetlerinin arayüzlerinin belirli kısımlarını taklit eden özel kodlar, yani "enjeksiyonlar" da içeriyor. Bu enjeksiyonların analizi sonucunda, Kaspersky Lab araştırmacıları, NukeBot'un yeni sürümlerinin ana hedefinin birçok Fransız ve ABD bankasının kullanıcıları olduğunu ortaya çıkardı.

Araştırmacılar ayrıca, NukeBot'un enjeksiyon özelliği göstermeyen, fakat e-posta istemcisi ve tarayıcı şifreleri çalmak üzere tasarlanmış birçok modifikasyonunu da tespit etti. Bu da yeni sürümlerin geliştiricilerinin, bu zararlı yazılım ailesinin özelliklerini genişletmek istediğine işaret ediyor.

Kaspersky Lab'da güvenlik araştırmacısı olarak çalışan Sergey Yunakovsky, "Bu zararlı yazılımın en güncel sürümlerinin arkasındaki suçlular NukeBot'u henüz aktif olarak yaymıyor olsalar da, bu durum büyük ihtimalle yakında değişecektir. Bu durumun benzerlerine daha önce başka zararlı yazılım aileleri özelinde de rastladık. Suçlular, saldırıya hazır bir zararlı yazılımı, kısa bir test sürecinden sonra bir takım web siteleri, istenmeyen e-postalar ve oltalama taktikleriyle geniş bir şekilde yaymaya başlıyor. Şimdiye kadar NukeBot'un Fransa ve ABD'de faaliyet gösteren en az 6 bankanın kullanıcılarına saldırmaya hazır sürümlerine rastladık, ancak bu liste sadece bir başlangıç olacak gibi görünüyor. Yaptığımız bu kısa araştırmanın amacı bankacılık sektörünü ve online bankacılık müşterilerini bu potansiyel tehlike konusunda uyarmak. Onları araştırmamızın sonuçları doğrultusunda kendilerini bu tehdide karşı korumaya teşvik ediyoruz" diyor.

ETİD'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Emre Ekmekçi oldu

Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD), yeni Yönetim Kurulu Başkanı olarak Emre Ekmekçi'yi göreve atadı. 2010 yılından beri yaklaşık 7 yıl boyunca görev yapan Hakan Orhun'un görevini üstlenen Emre Ekmekçi, e-ticaret sektöründeki başarıyla tanınıyor...

Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD), 2007 yılından beri faaliyetlerini sürdürerek e-ticaret sektörüne büyük katkı sağlıyor. Aralık 2010'dan beri yaklaşık 7 yıl boyunca görev yapan ETİD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Orhun'un görevini Emre Ekmekçi üstlendi. E-ticaret sektöründeki başarılarıyla tanınan Emre Ekmekçi, aynı zamanda 2016 yılından beri devam ettiği Hepsiburada.com'daki Ticari Grup Başkanlığı görevini de ETİD ile birlikte yürütecek.

1978 Adana doğumlu olan Emre Ekmekçi, Tarsus Amerikan Koleji'nden mezun oldu. 1999 yılında University of Southern California'da Endüstri Mühendisliği bölümünü bitirdikten sonra çalışma hayatına Los Angeles'ta film, müzik



ve eğlence endüstrilerine servis veren global bir pazarlama ajansında başladı. Ajansın iç iş akışlarından ve global iş geliştirmesinden sorumlu yöneticilik görevlerinde bulundu. Hong Kong, Şanghay, Londra ve Paris'teki ofislerinin kurulum ve geliştirilmesinden sorumlu olarak global tecrübe edindi. Daha sonra New York'da Columbia Business School'da MBA'ini tamamladı. 2010 yılı Mart ayında European Founders Fund ve Rocket Internet grubu ile CityDeal çatısı altında grup satın alma sektöründe Türkiye'de öncü olan Sehirfirsati.com'u kurdu. Sehirfirsati.com'un Groupon.com bünyesi altında girmesinden sonra 1,5 sene boyunca Groupon/Sehirfirsati.com Türkiye Genel Müdürü ve Doğu Avrupa Bölge Müdürü olarak görev yaptı. 2011-2016 yılları arasında Doğan Online Şirketler Grubu'nda yeni yatırımlardan sorumlu İş Geliştirme Bölüm Başkanı olarak görev yaptı. Nisan 2016'dan itibaren Türkiye'nin öncü e-ticaret platformu olan Hepsiburada.com'un Ticari Grup Başkanı görevini yürüten Emre Ekmekçi, Temmuz 2017 itibariyle ETİD'e Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı.



Simge Alpargun
IBM Finansal Servisler Satış Lideri

Blockchain teknolojisini benimserken tehlikelerden kaçınma

1990'ların ortasında internet, Usernet geliştiricilerinin ve Silikon Vadisi atölyelerinin kapalı dünyasının dışına çıkarak herkesin erişebileceği bir noktaya geldi. İnternete ilgi çok büyüktü ve internet üzerinden yürütülen iş modelleri ve uygulamalar adeta patlama gösterdi. Herkes bu yeni teknolojilerin büyük bir dönüşüm yaratacağının farkındaydı, ancak o zamanlar internetin tüm potansiyelini anlayabilen kişi sayısı yine de azdı.
Blockchain teknolojisinin de benzer bir süreçten geçtiğini söyleyebiliriz. Bir zamanlar Bitcoin girişimcilerinin son derece teknik ve anlaşılması zor görünen dünyasıyla sınırlı olan Blockchain teknolojileri, artık açığa çıktı ve ticaret dünyasının ilgi odağı oldu. Geçen yıl girişim sermayesi firmaları ve diğer muhtelif firmalar Blockchain ile ilgili yeni şirketlere 1 milyar ABD dolarının üzerinde yatırım yaptılar. Bu yıl da benzer çalışmalar için yine aynı oranda yatırım yapılması bekleniyor.
Sektör liderleri 10 yıl veya daha uzun bir süre içinde iş dünyasına yön vermesi beklenen bir teknolojiyi kaçırmak istemiyor. Blockchain'lerin yaygın olarak bilinen hali olan dağıtık hesap defterlerinin (distributed ledger), birçok işletme için dünyanın her yerine yayılmış, uzun ve karmaşık tedarik zincirleri de dahil olmak üzere çeşitli piyasa ortamlarında işlemlerin güvenliğini, şeffaflığını ve verimliliğini artırmaya yönelik olağanüstü potansiyeli bu cazibenin önemli bir unsuru olarak görülüyor.
Bugün Michigan'daki bir otomobil yedek parça bayii, Asya'daki bir üreticinin ödemeyi göndermesi için haftalarca bekleyebiliyor. Bu süre içinde bu ödemenin, üreticinin muhasebe departmanından bölgedeki bankaya, oradan bankanın genel merkezine ve sonra da karşı tarafın bankasına gitmesi gerekiyor. Ödeme nihayet otomobil bayiinin alacak hesaplarına ulaşıncaya kadar, birçok büyük defter, farklı yönlendirme numaraları ve pek çok aracı sürece dahil oluyor. Bu süreç içinde taraflardan herhangi birinin bir sorusu olursa, dönüp evraklara bakılması, sesli mesajlar bırakılıp yanıtlanması ve özel veri tabanlarına başvurulması gerekiyor.
Buradan yola çıkılacak olursa, Blockchain teknolojisinin bu kadar ilgi görmesi sürpriz değil. Dağıtık büyük hesap defterleri bu tür işlemlerin tüm taraflarda tamamen şeffaf bir biçimde birkaç dakika içinde tamamlanmasını sağlıyor. Yerel bir vergi dairesi denetime geldiğinde işletme onlara ne zaman, hangi tutarlarda ödeme yapıldığını net olarak gösterebilecek. Alıcı yanlış bir SKU (stok bulundurma birimi) gönderildiğini belirtirse, hem alıcı hem de satıcı firma sevkiyatın yapılıp yapılmadığını ve ne zaman yapıldığını görmek için işlem kaydını açabilecek.
Aynı derecede önemli diğer bir nokta da en gelişmiş sektör uygulamalarının "hiper hesap defterlerinin" gücünden yararlanması olarak görülüyor. Bu defterler anonim ticari ve sanal para birimlerine dayanmıyor. Bunun yerine, şirketlerin, tedarikçilerin ve ortakların, korsanlara geçit vermeyen bir ortamda ortak kayıt tutmalarını sağlayan, bilinen kimliklerin bulunduğu yetkili bir ağ sağlıyor.
Ancak tüm Blockchain teknolojileri oluşumları itibariyle eşit değerlendirilmemeli. İnternet şirketleri patlamasında olduğu gibi, parlak başarılar vaad eden girişimlerden çok daha fazla sayıda başarısızlıkla sonuçlanan girişim olduğu gerçeğini anlamaları için kuruluşlar büyük yatırımlar yapabiliyorlar. Hedeflenen sonuçların ve bu hedefi gerçekleştirmek üzere bir araya gelmesi gereken farklı unsurlar ile tarafların doğru bir biçimde anlaşılamaması, kuruluşların bekledikleri sonuçlara ulaşamamasına neden olabiliyor.
Blockchain yatırımlarından en iyi şekilde yararlanabilmek için kuruluşların en baştan birkaç noktayı içselleştirebilmeleri gerekiyor. Öncelikle, büyük ve iddialı bir stratejinin belirlenmesi arzu edilse de başlangıçta iddiasız bir nokta seçip giderek ölçeği artırmak genellikle daha iyi sonuç veriyor. İyi bir senaryonun taşıması gereken özelliklerin başında uygulanabilir olması, gelir artışı veya maliyet tasarrufu odaklı olması ve üst düzey liderlerin desteğini alması geliyor.
İkinci olarak, her Blockchain platformu aynı hedefler için uygun olmayabilir. Kimileri yüksek değerli, noktadan noktaya işlemler için uygunken, kimileri yüksek hacimli işlemler için uygunluk gösterebiliyor. Kimileri açık kaynaklı platformlara dayalıyken, kimileri sınırlı geliştirici tabanına sahip, patentli dillere dayalı olabiliyor. Gereksinimleri netleştirmek ve bunları karşılamak üzere en uygun teknolojileri belirlemek için BT ekibinin, gerekirse şirket dışından uzmanların ve son kullanıcıların sürece dahil edilmesi gerekebiliyor.
Üçüncü olarak da önemli tedarikçilerin ve müşterilerin sürece dahil edilmesi fayda sağlıyor. İzin verilen defter ortamlarının en heyecan verici yanlarından biri de yarattıkları ağ etkileri: ne kadar çok katılımcı olursa, o kadar yüksek değer elde ediliyor. Bu ekosistemin geliştirilmesinde yine küçük adımlarla başlamak en iyi sonucu getiriyor. Genellikle güvenilir bir tedarikçiyle ortaklık kurularak yürütülen bir pilot uygulama kavramsal kanıtı oluşturabiliyor, yeni çalışma yöntemleri sunabiliyor ve göz önünde bulundurulması gereken yasal değişikliklere ve süreç değişikliklerine ışık tutabiliyor.
Son olarak, Blockchain teknolojilerinin dinamik olduğunun unutulmaması gerekiyor. Bu teknolojilerde ve uygulamalarda ilerleme hala devam ediyor. Ekiplerin açık bir anlayışla bir projeye başlamaları ve sonuçları uyarlamaya, iyileştirmeye, sonuçlar üzerinde iş birliği yapmaya ve sonuçları ölçüp raporlamaya hazır olmaları gerekiyor. Şirket liderleri böyle bir ortamı yaratmada önemli rol üstleniyor; ekiplere deneme yetkisi vererek onların erken aşamada hatalardan ders almalarına, böylece başarıyı daha hızlı yakalamalarına imkân tanımaları gerekiyor.
İşlem ortamını tamamen yeniden şekillendirme potansiyeline sahip olan dağıtık büyük defterler, çok sayıda tarafın bulunduğu, karmaşık ortamlarda benzersiz güvenlik ve şeffaflıkla sonuçları hızlandırabiliyor. Kuruluşlar, Blockchain yatırımlarına ölçülü bir biçimde yaklaşarak, öğrenme eğrilerini kısaltabiliyor ve başarı olasılığını ciddi ölçüde artırabiliyor.

Akıllı Sözleşmelerin Daha Akıllı Hale Getirilmesi

Bir işletme yapısını temsil eden, kendi kendini yöneten yazılımların bir parçası olan akıllı sözleşmeler kulağa bir Aldous Huxley romanından bir kesit gibi gelebilir. Ancak kurgu olmayan bu teknoloji, 10 yıldan daha kısa bir süre içinde iş yapış biçimlerinde yerini alacak.
Sözleşme faaliyetlerinin otomatikleştirilmesi, manuel bir müdahale olmadan yasal ve diğer düzenlemelerin uygulamaya geçirilmesiyle işlerin daha verimli yürütülmesini sağlayabilecek. Akıllı sözleşmeler, oluşturuldukları andan itibaren verilerinin değiştirilememesi veya silinememesine bağlı olarak değişmezlik kavramına dayalı olması nedeniyle kişi unsurunun bilerek ya da bilmeden sürece katabileceği taraflılığı ve yanlılığı da azaltacak.
Uzun süredir hakkında konuşulmasına karşın akıllı sözleşmelerin kavram aşamasından uygulamaya geçişi ancak kısa bir süre önce gerçekleşti. Blockchain platformları yüksek düzeyde güvenli ve şeffaf olan dağıtık büyük defterleri kullanarak mali ve diğer işlemleri depolayabiliyor, doğrulayabiliyor ve uygulayabiliyor. Bu platformlar kimi zaman dünyanın her yerinde geçerli olan akıllı sözleşmelerin yapılmasını sağlayabiliyor. Bunu birkaç dakika içinde ve benzersiz bir düzeyde güvenlik ve şeffaflıkla gerçekleştirebilirler.

Kaspersky Lab'dan PC ve Mac için VPN çözümü

Kaspersky Lab, veri trafiğini şifrelemek isteyen Windows ve Mac kullanıcıları için Secure Connection adında bir çözüm kullanıma sundu. VPN teknolojisini temel alan Secure Connection, halka açık kablosuz ağ kullanımı, çevrimiçi bankacılık işlemleri veya kullanıcıların özel bilgilerini içeren diğer sitelerin ziyareti gibi, veri trafiğinin riskli olmaya başladığı zamanlarda şifrelemeyi otomatik olarak etkinleştiriyor…

Verilerin korumasız bir şekilde veya yeterince iyi korunmadan aktarılması, kullanıcıların gizliliğini, verilerini ve hatta parasını riske atar. Davetsiz misafirler, internetten ücretsiz bir şekilde temin edilebilen araçları kullanarak, bu bağlantılar üzerinden iletilen mesajlar, şifreler ve dosyalar da dahil olmak üzere bilgilerinizi okuyabilir ve kullanabilirler.

Kaspersky Lab'ın yeni çözümü Secure Connection, aktarılan verilerin güvenilir bir şekilde şifrelenmesini sağlamasının yanı sıra, kullanıcı tarafından etkinleştirilmese dahi, güvenliğe en çok ihtiyaç duyulacak anlarda bir hatırlatma mesajı göstererek kullanıcıyı uyarıyor. Örneğin, bir Wi-Fi ağı güvensiz olduğunda veya Windows sürümünde, kullanıcı kritik bilgiler içeren (e-posta, online bankacılık, e-ödeme sistemleri, e-ticaret siteleri veya sosyal ağlar gibi) siteleri şifreleme olmaksızın açmaya çalıştığında, sistem



kullanıcıya bir bildirim gösteriyor. Secure Connection, manuel olarak da kontrol edilebildiği gibi, istenirse otomatik olarak tüm veri bağlantılarını devamlı bir şekilde şifreleyebiliyor.

Secure Connection'ın yönetimi de oldukça kolay. Veri trafiğinin ne zaman şifrelendiği, ne kadar süreyle şifrelendiği ve ne kadar hacimde veri şifrelendiği gibi detaylar, bir My Kaspersky hesabı üzerinden kolaylıkla gözlemlenebildiği gibi, ücretsiz sürüm dahilinde kaç megabaytlık kullanım hakkı kaldığı bilgisine de aynı portaldan ulaşılabiliyor.

"Kullanıcı güvenliğini ön planda tutuyoruz, bu nedenle herhangi bir şekilde riske girdikler her adımda çok katmanlı koruma sunmayı hedefliyoruz" diyen Kaspersky Lab Tüketici İşleri Birimi Başkanı Andrei Mochola, sözlerini şöyle devam ettiriyor: "Veri trafiğinin şifrelenmesi dijital ortamda korunmanın vazgeçilmez bir bileşenidir. Dolayısıyla bu imkanı Windows ve Mac kullanıcılarına sunabildiğimiz için mutluyuz. Mobil kullanıcılar için geliştirdiğimiz sürüm ise yıl sonuna doğru kullanımda olacak."

Secure Connection, freemium bir çözüm olarak temel özelliklerini ücretsiz olarak sunarken, çözümün ek özelliklerini kullanabilmek için bir ücret ödemek gerekiyor. Ücretsiz sürümü, cihaz sayısı sınırı olmaksızın günde cihaz başına 200 mb şifrelenmiş trafik sağlıyor. Aylık 14.99 TL veya yıllık 89.99 TL tutarında ek bir ücret karşılığında ise beş cihaza kadar sınırsız trafik kullanımı hakkı elde edilebiliyor.

Sanal garaj tüketicilerin otomobil satın alma deneyimini değiştiriyor

Dassault Systèmes, PSA otomotiv dağıtım grubu PSA Retail'e geleneksel otomotiv perakende alanında değişim sağlayan ve tüketicilerin interaktif ve kişiselleştirilmiş bir karar verebilmesine olanak tanıyan bir çözüm sundu. Bu dijital mağaza otomotiv bayisi deneyimiyle müşterinin otomobil satın alma deneyimi farklılaşıyor…

Gerçek ile dijitalin harmanlanması, tüketicilerin otomobil satın alma şeklini değiştiriyor. PSA Retail'in Deneyim Mağazalarında; Peugeot, Citroën ve DS araçları için sanal 3D modeller yer alıyor. PSA Retail, müşterileriyle duygusal bir bağ yaratmak için gereken detaylar ve gerçekçilikle birlikte bütün ürün yelpazesini dijital olarak sergileyebiliyor. Alışveriş yapanlar, aracın içini ve dışını gerçek zamanlı olarak deneyimleyebiliyor ve yapılandırabiliyor.

PSA Retail, Dassault Systèmes'in "Virtual Garage" adlı endüstri çözümü deneyimini kullandı ve çözümün üst düzey dijital görselleştirme yeteneğini fiziksel satış sürecine dahil etti. PSA Retail'in Paris'teki yeni "Deneyim Mağazası", Peugeot, Citroën ve DS araçları her marka için yalnızca 150 metrekarelik alanlarda dijital olarak sergilemek için satış noktası yapılandırıcıları içeriyor. Fransa'nın lider ve Avrupa'nın ikinci en büyük otomotiv distribütörü olan PSA Retail, 30 deneyim Mağazasıyla bu yeni perakende formatını 2020 yılına kadar Avrupa'da yaygınlaştırmayı planlıyor.

Deneyim Mağazasında sanal 3D modellerin üst düzey görüntülerini kullanan PSA Retail, müşterileriyle duygusal bir bağ yaratmak için gereken detaylar ve gerçekçilikle birlikte bütün ürün yelpazesini dijital olarak sergileyebiliyor. Alışveriş yapanlar, aracın içini ve dışını özelleştirmek için farklı değişkenlerden sahne ortamlarına, ışık koşullarına ve efektlerine kadar pek çok seçim yaparak istedikleri aracı gerçek zamanlı olarak deneyimleyebiliyor ve yapılandırabiliyor.

Yapılandırıcılar, herhangi bir 3D görselleştirme uzmanlığı gerektirmeden, ürün seçeneklerini ve ayrıntılı özelliklerini sergilemek için değerli bir satış aracı işlevi görüyor.

Dassault Systèmes Ulaşım ve Mobilite Endüstrisi Başkan Yardımcısı Olivier Sappin, şunları söyledi: "Otomotiv bayileri, dijital jenerasyona hitap etmek için giderek artan sayıda seçenek ve aksesuar sunmak ve özellikle Paris gibi büyük şehirlerde bunu küçük ve pahalı perakende satış yerlerinde yapmak zorunda kalıyor," şeklinde konuştu. "Fiziksel bir otomobilin olmadığı ya da bir otomobile dokunmadan etkileşime girdiğiniz bir satış yeri düşünün. 3DEXPERIENCE evrenleri, tüketicileri gelecekteki otomobillerine fiziksel bir bayide dolaşmanın yaklaştırabileceğinden daha fazla yaklaştırıyor."



Taraftarlar maç heyecanını kesintisiz yaşayacak

Entegre güvenlik ve iş zekâsı teknolojileri sağlayıcısı Sensormatic, stadyumlardaki internet sorununa Extreme Networks yeni nesil Wi-Fi altyapısı ile çözüm sağlayarak taraftarların maç heyecanını kesintisiz yaşamasına olanak tanıyor...

Giderek artan mobil cihaz kullanımı ile buna bağlı gelişen sosyal paylaşım ve haber alma alışkanlıkları, bulunduğumuz her yerde bir Wi-Fi ağı arama ve hızlıca bağlanarak kesintisiz servis alma ihtiyacını tetikliyor. Ancak mobil cihaz kullanımındaki bu artış, çok sayıda kullanıcının aynı anda internete bağlanmaya çalışmasına ve ilgili bölgede yerel bir yoğunluğun yaşanmasına sebep oluyor. Özellikle yoğunluğun arttığı maç zamanlarında stadyumlarda internete bağlanamama ya da veri alışverişinde yavaşlık gibi sorunlar ortaya çıkıyor. Taraftarlar için en krtitik 90 dakikalık zaman diliminde stadyumlarda yaşanan iletişim sorunları ise mutsuz bir taraftar deneyimine dönüşebiliyor.

Dünyaca ünlü stadyumlar internete Extreme Networks ile bağlanıyor

Aralarında Baltimore Ravens, Colarado Springs, Phildelphia Eagles ve Seatle Seahaws



gibi A.B.D'nin önemli takımlarının bulunduğu dünyaca ünlü pek çok stadyumun wi-fi altyapılarını kuran Extreme Networks, sunduğu çözümle binlerce taraftarın maç anında internet kullanımını en iyi kalitede sunuyor.

Extreme Networks altyapısı kullanan statlar, maç süresince online uygulamalarla taraftarlarına farklı deneyimler yaşatıyor.

Spor Kulüpleri, taraftarlarını artık daha yakından tanıyor

Stat Yöneticileri de ExtremeAnalytics platformu ile Extreme Networks'ün raporlama özelliklerini bir arada kullanarak ortalama wi-fi kullanımı hakkında veri elde edebiliyor. Kesintisiz wi-fi ağı sayesinde taraftarlarını daha yakından tanıma imkanı bulan yöneticiler, sosyal medya ağlarının kullanım oranlarına bakarak taraftarlarının en çok hangi zamanlarda ve en çok hangi mecraları kullandıklarını görebiliyorlar. Elde ettikleri bu verilerle kişiye özel kampanyalar yaparak, taraftarlarının memnuniyetini sağlarken aynı zamanda bilet satışlarında da artış yakalayabiliyorlar.

Sensormatic Ürün Yönetimi Direktörü Dr. Serdar İnce "Extreme Networks, stat projeleri için de sunduğu uçtan uca kablolu ve kablosuz ağ teknolojileri ile taraftarların internet kullanım deneyimini en üst düzeye çıkarmış ve bu alanda öncü olmuştur" dedi.

IoT BotNet'ler, Fidye Yazılımlar kadar tehlikeli!..

STM Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş., 2017 yılının ikinci çeyreğine ait Siber Tehdit Durum Raporunu açıkladı. Raporda son dönemde WannaCry, EnternalRocks ve NotPetya gibi her geçen gün artan ve çeşitlenen fidye yazılım saldırıları ile Nesnelerin Interneti BotNet'leri Persirai ve Hajime'nin meydana getirebilecekleri tehlikelere değiniliyor...

Mayıs 2017 içerisinde Türkiye'de fazla zarara sebep olmayan fakat tarihin en büyük fidye yazılım saldırısı olarak değerlendirilen WannaCry, dünyada 150'ye yakın ülke ve 200 bine yakın sistemi etkiledi. WannaCry zararlı yazılımı gibi EternalBlue zafiyetini kullanan NotPetya zararlı yazılımı da 27 Haziran 2017'de gerçekleştirdiği fidye yazılım saldırısı ile siber tehdit gündeminin ilk sırasına oturdu. Küresel çapta yayılmaya başlayan saldırı Rus petrol şirketi Rosneft, Danimarkalı denizcilik devi Maersk ve ABD merkezli eczacılık şirketi Merck gibi pek çok kuruluşa ulaştı.

WannaCry ve NotPetya fidye yazılım saldırıları kadar Nesnelerin Interneti (IoT) üzerinden büyük tehlike oluşturan BotNet'ler de STM'nin Raporu'nda değinilen önemli bir diğer başlık! Rapor özellikle iki IoT BotNet, Persirai ve Hajime'nin gerçekleştirebileceği eylemler konusunda kullanıcıları uyarıyor.

Persirai ve Hajime'nin gizli hedefleri...

STM'nin Raporu'nda; yeni keşfedilen ve Persirai (Persian Mirai) adı verilen BotNet'in, özellikle IP kameraları hedef aldığına; Çin, Japonya, Avrupa, Kuzey ve Güney Amerika'da etkili olduğuna değiniliyor. 120 bin kamera kullanıcısını etkileyen Persirai, kameraların ara yüzlerinden sızarak kişisel bilgilere erişim sağlıyor.

Raporda ayrıca, bu tür saldırıların en büyük sebeplerinden biri olarak cihazların arayüzleri için verilen ön tanımlı parolaların değiştirilmeden kullanılmasının altı çiziliyor. STM'li uzmanlar, saldırıların önüne geçmek için cihazların ön tanımlı parolalarının mutlaka güçlü parolalarla değiştirilmesi ve aynı zamanda da yönlendiricileri üzerinde bulunan UPnP protokolünün devreden çıkarılması gerektiğine dikkat çekiyor.

Persirai'nin yanı sıra esrarengiz Hajime de STM Siber Tehdit Durum Raporu'nda değinilen bir diğer IoT Botneti. Faaliyetlerine ilk defa 2016 Ekim ayında rastlanılan Hajime DVR, CCTV ve diğer koruması zayıf IoT cihazlarını etkiliyor. Bugüne kadar yaklaşık 300.000 cihazı bünyesine katan "Hajime" zararlı yazılımı, yeni yayılma teknikleri geliştirerek evrim geçirmeye devam ediyor.

Ele geçirdiği cihazlarla dev bir uçtan uca botnet oluşturan Hajime, onları kullanarak gizli bir şekilde spam veya DDoS saldırıları gerçekleştiriyor.

Araştırma döneminde zararlı yazılımın öncelikle Vietnam, Tayvan ve Brezilya üzerinden yayıldığı, Türkiye'nin ise yayılım kaynağı olarak dördüncü sırada olduğu belirtiliyor.

Yeni sinsi tehdit; internetteki canlı video altyazı dosyaları...

STM'nin Raporu'nda; yeni siber saldırı türü olarak internet üzerinden canlı olarak izlenen videolardaki alt yazı dosyalarına dikkat çekiliyor. Manipüle ederek kullanıcıların cihazlarının ele geçirilmesine sebep olan alt yazı dosyaları, yeni tip sinsi saldırı türü olarak tanımlanıyor.

Rapor, medya oynatıcı program firmalarının bu tip istismarların önlenebilmesi için yakın zamanda yamalarını yayımladıklarını bildiriyor ancak kullanıcıların da kendilerini korumak ve olası saldırı riskini en aza indirmek için medya oynatıcı programlarını, en son sürümleri ile güncellemeleri gerektiğini tavsiye ediyor.

Cisco Jasper IoT projelerinin önündeki engelleri kaldırıyor

Cisco Jasper, Kontrol Merkezi 7.0 ile hem Bilişim Teknolojileri (BT) hem de Operasyonel Teknoloji (OT) uzmanlarının ihtiyaçlarını karşılayacak tek ve entegre bir çözüm geliştirdi...

Cisco dünyanın en büyük IoT platformu ile işletmelere daha fazla esneklik sağlayan entegre bir çözüm geliştirdi. IoT (Nesnelerin İnterneti) yatırımı yapan işletmelerin sayısı bütün pazarlarda artmaya devam ederken son yapılan araştırmalar, IoT girişimlerinin yüzde 60'ının kavram kanıtlama (POC) aşamasında kaldığını gösteriyor. Bu durum, günümüzde şirketlerin hâlâ daha fazla esneklik, daha iyi güvenlik ve yeni kullanım gerekliliklerini karşılama kapasitesi gibi temel IoT zorluklarıyla mücadele ettiklerine işaret ediyor.

IoT çözümlerine yenilik getirdi

Küresel olarak cihaz bağlantılarını hücresel ağlarda otomatikleştiren ve yöneten Kontrol Merkezi'nin önceden bağımsız olarak



sunulan bir hizmet olduğunu dile getiren Cisco Nesnelerin Interneti Birim Yöneticisi Özgür Civek, "Günümüzde Kontrol Merkezi 7.0'ın Bağlantı Yönetimi, Veri Dağıtımı ve Sis Bilişimi (Fog Computing) hizmetlerini bütüncül bir uçtan uca çözüm olarak entegre eden Cisco'nun daha geniş IoT Operasyonları Platformu ile uyumlu hale getirilmesi, Cisco'nun IoT çözümlerindeki önde gelen yenilikçi pozisyonunun başka bir kanıtı oldu" diye konuştu.

Premium hizmetler ile farklılaşıyor

Kontrol Merkezi 7.0'nin işletmelerin daha fazla esneklik ihtiyacına odaklandığını belirten Civek, bu yeni platforma yeni bir Premium Hizmetler setinin eşlik ettiğini söyledi. Civek, sözlerini şöyle sürdürdü: "10 yıldan uzun bir süre önce piyasaya sunduğumuz Kontrol Merkezi IoT bağlantı yönetimi platformu, bugün yönetilen 43 milyondan fazla cihaz ve her ay eklenen 1,5 milyon yeni cihazla en büyük IoT platformu haline geldi. 11 bin kullanıcıyı IoT alanında başarıya taşırken şirketlerin, IoT yolculuğunun farklı aşamalarında farklı ihtiyaçları olduğunu gördük."

Fidye yazılımı dalgaları siber saldırılara direnci yıkıyor!..

Küresel risk sigortacısı Beazley'in son raporu veri ihlali sayısının geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 39 arttığını gösteriyor. Global antivirüs yazılım şirketi Bitdefender, WannaCry ve Petya gibi fidye yazılımı dalgalarıyla direnci yıkılan şirketleri uyarıyor...

Yanlış yönlendirilmiş e-postalar, zayıf güvenlik, çalışanların çevrimiçi davranış temelleri üzerine eğitim eksikliği, hepsi kolayca çözülebilir ve tüm bilgisayar ağını sabitlemekten çok daha ucuza mal olur. Peki, neden daha fazla işletme güvenliklerini geliştirmeye odaklanmıyor? Küresel risk sigortacısı Beazley'in İhlal Yanıt Servisi'ne göre, veri ihlali sayısı 2017 yılının ilk çeyreğinde, 2016 yılının aynı dönemine kıyasla yüzde 39 arttı. Şirket, 2016 yılının ilk çeyreğinde 462 ihlali ele almışken, bu yıl bu sayı 641'e çıktı.

Beazley raporunda, 2017'deki büyük tehlikeli eğilimleri de direkt depoziton hilesi amaçlayan kimlik avı saldırıları, fidye yazılım enfeksiyonları ve sağlık ve bankacılık sektörlerine büyük saldırılar olarak belirledi. Amerika'da veri ihlallerinin yüzde 9'u, W-2 maaş ve vergi formunda yer alan çalışan bilgilerini çalmayı amaçlayan siber suçluların kimlik avı girişimlerinden kaynaklandı. Özellikle yükseköğretim sektörünü hedef alan ihlallerin yüzde 48'i yine kimlik avı e-postalarından kaynaklanıyordu.

Rapora göre, 2015 ve 2016 yılları arasında, fidye yazılımı saldırıları yüzde 300 büyüdü ve sektörler arasında yayılmaya devam etti. 2017 yılının ilk çeyreğinde ise fidye yazılımı saldırıları, 2016 yılının aynı döneme göre yüzde 35 oranında arttı. Siber suçluların ise zayıf güvenlikleri ve verilerini geri almak için para



ödemeye isteklilikleri nedeniyle çoğunlukla KOBİ'leri hedef aldıkları belirlendi.

2016'da sağlık sektöründe tespit edilen veri ihlali sayısı, Kimlik Hırsızlığı Kaynak Merkezi'ne göre yüzde 40 artarak rekor seviyeye çıktı. Beazley'in araştırmasına göre, sağlık sektöründeki ihlallerin yüzde 45'inin ve bankacılık sektöründeki ihlallerin yüzde 31'inin istemeden yapılan ifşa nedeniyle meydana gelmesi sebebiyle sağlık ve bankacılık sektörü 2017'de her zamankinden fazla radarda. Kötü amaçlı yazılım ilişkili ihlaller ise vakaların yüzde 16'sını oluşturuyor.

Şirketinizi Nasıl Koruyabilirsiniz?

Global antivirüs yazılım şirketi Bitdefender, şirketlere özellikle fidye yazılımlarından kaynaklanan veri ihlalinden nasıl korunabilecekleri konusunda 10 önemli tavsiyede bulundu.

- Dijital varlıklarınızın envanterini ve bulunduğu yeri temiz tutun, böylece siber suçlular sizin haberiniz olmadan sisteminize saldıramaz.
- İşletim sisteminiz ve uygulamalarınız dahil bütün yazılımları güncelleyin.
- Personellerin cihazlarındaki bilgiler dahil, bütün verileri her gün yedekleyin. Böylece eğer saldırıya uğrarsanız, şifrelenen verileri geri yükleyebilirsiniz. Önemli verileri mutlaka bilgisayarınıza ve ağınıza bağlantısı olmayan güvenli bir ortamda da yedekleyin.
- Bütün verileri şirketinizin ortak dosya paylaşım ağına koymayın. Paylaşım ağınızı bölümleyin.
- Şirket çalışanlarını siber güvenlik hakkında bilgilendirin. Bilinmeyen kaynaklardan gelen e-posta eklerini ve linkleri açmamaları konusunda onları uyarın. Unutmayın ki, bir şirket ancak en zayıf halkası kadar güvendedir.
- Eğer bir virüs şirket ağına erişirse, çalışanları bilgilendirecek bir iletişim stratejisi geliştirin.
- Herhangi bir saldırı olmadan önce, olması durumunda ne yapacağınızı yönetim kurulu ile kararlaştırın.
- Belirli cihaz ya da uygulamaların, satıcılarıyla iletişime geçip, yaşam döngülerinde siber güvenliklerini tekrar gözden geçirerek tehdit analizi uygulaması yapın.
- Bilgi güvenliği ekibine penetrasyon testi uygulamaları ve bir güvenlik açığı varsa bulmaları için talimat verin.
- Tüm cihazlarınız için zararlı yazılımları, kimlik avı ve saldırı girişimlerini tespit edip engelleyecek akıllı bir güvenlik çözümü edinin.

Fortinet Küresel Tehdit Bilgilendirme Servisini duyurdu...

FortiGuard Tehdit Bilgilendirme Servisi, Bilgi Güvenliği Baş Sorumlularını (CISO) hızlı ve öncelikli hale getirilmiş tehdit bilgilendirme ile donatıp saldırılarda çabuk ve proaktif adımlar atmalarına yardımcı oluyor...

Yüksek performanslı siber güvenlik çözümlerinde küresel lider olan Fortinet® siber güvenlik liderlerine siber durum farkındalığı sağlayıp en son tehditler ve siber risklere karşı bilgilendirecek hizmetini duyurdu. Fortinet'in FortiGuard Threat Intelligence Service'i (TIS) sayesinde CISO'lar küresel tehdit ufkundan bir adım önden izleyip işletmelerini sürekli değişen tehditlere karşı proaktif bir şekilde koruyabiliyor.

Konu hakkında açıklamalarda bulunan Fortinet Ürünler ve Çözümler Kıdemli Başkan Yardımcısı John Maddison şunları söyledi: "Algılayıcı ağımızın olgunluğu ve büyüklüğü düşünüldüğünde, Fortinet olarak uzaktan tehdit bilgilendirme ölçümlerini dünyanın dört bir yanındaki kaynaklar ile sağlayan özel bir pozisyonda yer alıyoruz. FortiGuard Labs ile günlük 50 milyardan fazla olayı takip ediyoruz, FortiGuard Threat Intelligence Service ile de müşterilerimize ve güvenlik topluluğuna tehditlerle ilgili kapsamlı bilgiler sağlıyoruz."

Son Gelişmeler...

- FortiGuard TIS sağladığı tehdit metrikleri ve faaliyet trendleri ile CISO'lara dünyada neler olduğunu hemen anlayabilecekleri bulut tabanlı bir tehdit bilgilendirme platformu.
- FortiGuard TIS Fortinet'in FortiGuard Labs'teki çığır açan tehdit bilgilendirme araştırmalarına sırtını yaslıyor. FortiGuard Labs dünyanın dört bir yanındaki üç milyondan fazla sensörden gelen veriyi analiz eden 200'den fazla uzman araştırmacıdan oluşuyor.

CISO'ların elinin altındaki Küresel ve Endüstriyel Tehdit Bilgilendirmesi

Yakın zamanda 342 güvenlik lideriyle yapılan bir Forrester anketine göre CISO'ların siber güvenlikle ilgili yaşadıkları en büyük zorluk "hızlıca değişen siber tehditlerin doğasına" uyum sağlamak. Rapora göre CISO'ların toplayacakları iyi tehdit bilgilendirmeleri ile saldırganların yöntemlerini ve zayıf noktalarını öğrenebilir. Halihazırda bir tehdit bilgilendirme platformu kullanan CISO'ların yüzde 78'inin herhangi bir güvenlik ihlali yaşamadığı belirtildi. Buna göre, düzgün tehdit bilgilendirme sistemlerini teknolojiyi merkeze alan güvenlik stratejileriyle birleştiren CISO'lar işletmelerini daha başarılı koruyorlar.

FortiGuard TIS özel olarak CISO'lara tehdit bilgilendirmeleri sağlamak için tasarlandı. Böylece karşılaşacakları yeni tehditlerden hep bir adım önde olacak CISO'lar, siber güvenlik risklerini C-Suite ve yönetim kurulu ile daha etkili bir şekilde paylaşabilecek. Ayrıca Security Operations'ın daha verimli yönetimleri ile kaynaklarını en doğru şekilde kullanılıp karşılaşılan tehditleri proaktif bir şekilde savunabilecekler.

- Küresel tehdit ufkundaki faaliyetler CISO'ların nasıl bir siber tehditle karşı karşıya olduklarını anlamaları için öncelikli hale getirilmiştir. Bu kolay anlaşılabilir veri organizasyonun diğer bölümleriyle paylaşılıp güvenlik liderlerinin kendi ekiplerinin görev dağılımını verimli bir şekilde yapmasına yardımcı olur.
- Kill Chain raporlamaları ile şu anda endüstriyi ve dünyayı etkileyen belirli tehdit trendlerine karşı ek bilgiler ediniliyor. Güvenlik liderleri en çok kullanılan uygulamaları, izinsiz giriş engelleyici imzaları, kötücül yazılımları ve botnetleri endüstri-endüstri inceleyip kendi endüstrilerinin büyüklük, coğrafi merkez ve genel görünüm trendleriyle kolayca karşılatabilirler.
- Tekil uygulama açıkları ve kötücül yazılımların da dahil olduğu FortiGuard Labs tehdit araştırmacılarının sağladığı güncel bilgiler, şirketlere özel belirli ya da ortaya çıkabilecek tehditler hakkında bilgi veriyor.

Konu hakkında daha detaylı bilgi belirli zaman aralıklarıyla Fortinet bloğunda, haftalık olarak FortiGuard Threat Intelligence Briefs'te ve üç ayda bir FortiGuard Threat Landscape Reports'ta yayınlanıyor.

Citrix ve Google, işletmelerin güvenli bulut dönüşümü için işbirliğine gidiyor!..

Citrix ve Google, bulutta önemli bir işbirliğine gidiyor. Kombine çözümlerden oluşan geniş portföy, müşterilerin buluta geçişine yardımcı oluyor; Google Cloud Platformuna Citrix Workspace hizmeti geliyor...

Günümüzde işletmelerin global bir ekonominin ve iş gücünün taleplerine hızlı şekilde ayak uydurması gerekiyor. Başarı; giderek daha fazla şekilde kişileri, kuruluşları ve cihazları çevreleyen bilgileri optimize etme ve koruma becerisiyle tanımlanıyor.

İşletmelerin bu zorluklarla mücadele etmesine ve bulutun sunduğu esneklik ve ölçek avantajlarını bütünüyle benimsemesine yardımcı olmak için Citrix Google ile olan uzun vadeli stratejik ilişkisine dair gelişmeleri duyurdu. Müşteriler, Google Cloud Platformu üzerinde Citrix Workspace Hizmeti de dâhil olmak üzere, güvenli dijital çalışma alanlarını temin etmek ve yönetmek için Citrix Cloud hizmetlerini kullanabilecek. Citrix ve Google, güvenli dijital çalışma alanları için iş gereksinimlerini karşılamak, hem genel hem de karma bulutlar arayan kurumsal müşterilerine, uygulamaların ve masaüstlerinin bulut dâhilinde sunumunu ve bulutla optimize edilmiş güvenli son noktaları sağlamak için birlikte çalışıyorlar.

Bu yeni bulut çözümlerinin yanı sıra, Citrix ve Google aynı zamanda Citrix Workspace çözümleri kullanırken Citrix ShareFile ve Google G Suite arasında veri ve dosyaların kullanılmasına imkan veren yeni entegrasyonların sağlandığını da duyurdu. Dosyaları Gmail ve ShareFile bağlayıcısıyla Google Drive'da güvenli bir şekilde paylaşmayı sağlayan yeni bir ShareFile eklentisi, kullanıcılara tüm belgelerinin bulunacağı tek bir alan sağlıyor. Ek olarak, Citrix NetScaler CPX artık Google Cloud kapsamında kullanılabiliyor ve önümüzdeki üç ay içerisinde Google Cloud Launcher piyasasında yerini almayı hedefliyor. Google Cloud'un kapsayıcılara ve Kubernetes orkestrasyon sistemine verdiği önem, geliştirici topluluğunun bulut kapsamında güvenli uygulamaları kolayca oluşturması ve ölçeklendirmesi için NetScaler CPX'i kullanmasına olanak tanıyacak.

Google Cloud Global Teknoloji Ortakları Başkanı Nan Boden, "Citrix ile olan başarılı iş ortaklığımızı derinleştiriyoruz. Citrix Cloud hizmet teklifleri arasına BT hizmetlerini Google Cloud Platformunda yönetme olanağı ekleyerek, bizler ve Citrix, kurumsal müşterilere buluta geçiş yaparken daha fazla seçenek sunuyoruz. Citrix ile yaptığımız işbirliği, her türde işletmenin masaüstü altyapısı ve kullanmak istedikleri uygulamalar da dâhil olmak üzere buluta geçişlerini hızlandırmalarına yardımcı olacak" dedi.

Sahte haberler yeraltı dünyasında hızla yayılıyor!..

Suç örgütleri sahte haberler üreterek sadece ticari değil siyasi açıdan da kamuoyunu etkilemeye devam ediyor. Trend Micro yaptığı araştırmalarda "Sahte Haber Hizmeti" tekliflerine internette yoğun talep olduğunu tespit etti...

Siber güvenlik alanında küresel oyunculardan Trend Micro'nun araştırmacıları özellikle son dönemde çeşitli şekillerde gündeme gelen ve internet üzerinden milyonlara yayılan sahte haberleri incelediler. Propaganda yeni bir kavram olmasa da günümüz sosyal trendlerinden fayda sağlayacak şekilde evrimleştiğini gören araştırmacılar, sahte haberlerin yasadışı örgüt üyeleri tarafından nasıl üretildiğini ve satıldığını araştırdılar.

Günümüzde sahte haberler üç temel üzerine inşa ediliyor: Sosyal ağlar, dürtüler ve çevrimiçi hizmetler. Bu temeller üzerine kurulan sahte haberler hızla yayıldıkları gibi yarattıkları etkiyi de artırıyorlar. Siber suçlular, yarattıkları sahte haberleri yeraltı borsasında "hizmet olarak" satarak da kazanç sağlıyorlar. Trend Micro araştırmacıları "Sahte Haber Hizmeti" tekliflerinin internette büyük bir arza sahip olduğunu belirlediler. Her bölgenin farklı ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde değişikliğe uğrayan sahte haberleri illegal olarak karşılayan siber suç gruplarına bu talepler zaman zaman çeşitli legal örgütlerden ve rekabetin yüksek olduğu pazarlardaki şirketlerden de geliyor.



İnternette gördüğünüz her anketin sonucuna inanmayın

Sosyal medya ve portallar üzerinde çeşitli online araştırma sonuçları yayınlanıyor. Bu araştırmalar kimi zaman bir markanın değerlendirilmesi konusunda da yapılıyor. Oylamaları, yarışmaları ve anketleri manipüle etmenin, kamuoyunu etkilemenin en iyi yollarından biri olması ve böyle bir hizmete talebin bulunması, Rus yeraltı dünyasının dikkatini çekmiş durumda. Geliştirilen çeşitli sistemler, internetteki neredeyse tüm oylama sistemlerini manipüle edebiliyor. Aynı sistemler, kaynak IP adresleri, Captcha (Kapça) ve kimlik doğrulama mekanizmalarının bulunduğu sosyal medya, SMS ve e-posta'ların yanı sıra sitelerdeki kayıt formlarındaki güvenlik kontrollerini de atlatabiliyor.

Birçok ülkede sahte haberler, önemli kampanyaların sonuçlarının manipüle edilmesi için kullanılıyor. Örneğin Fransa Cumhurbaşkanlığı seçimleri sırasında, 5.400 Twitter botu tespit edildi. Bu botlar bir hikayeyi, çeşitli sosyal ağlarda organik şekilde paylaşılan algoritmalarla istenilen noktaya getirmek üzere tasarlandığından, kapsamının belirlenmesi de oldukça zor.

Sosyal medya üzerinde gerçekleştirilen çeşitli bilgilendirmeler sonucunda kalsız kazançlar elde edilebileceği gibi büyük kayıplar da yaşanıyor. Örneğin Twitter'da yayılan anlık bilgilendirmeler hisse senedi fiyatlarını artı ya da eksi yönde önemli derecede etkileyebiliyor.

Sahte haber, iletişim teknolojileri ile birlikte gelişiyor

Sahte haber yeni bir olgu değil. Özellikle 1. ve 2. Dünya Savaşı boyunca bazı ülkelerin savaştıkları diğer ülkelerin halkının ve ordularının moralini bozmak ya da kendi ülkelerinin dayanma gücünü artırmak için ürettikleri sahte haberler savaşın gidişatı üzerinde etkili olmuştu.

Günümüzde toplumlar artık bir şekilde bu tür sahte haberlerin yayılmasının önüne geçmek için farklı şekillerde otokontrol yöntemleri geliştirmeye başladı. İnternetteki durumun önüne geçmek ise şu aşamada oldukça zor. Facebook gibi büyük şirketler ve bazı hükümetler soruna çözüm üretmek amacıyla çalışmalar gerçekleştirirken Trend Micro gibi şirketlerin araştırmalarından faydalanıyorlar.

Lenovo'nun yeni server portföyü ThinkSystem ödüle doymuyor

Teknoloji devi Lenovo, ThinkSystem server portföyü ile entegre olarak çalışabilen ve performansta 42 adet dünya rekoruna sahip yeni Intel® Xeon® Scalable'ı tanıttı. Yeni sistem, maliyetleri düşürürken, değişen IT ihtiyaçlarını karşılıyor, ölçeklendirilebilir yapısıyla esnek çözümler sunuyor...

Dünyanın ve Türkiye'nin 1 numaralı bilgisayar üreticisi, sunucu alanında ve Motorola markası ile akıllı telefon pazarında hızla büyüyen teknoloji devi Lenovo, 14 adet yüksek derecede yapılandırılabilir sunucunun yanında aşırı ölçekli yeni sistem dizaynlarını da içeren ThinkSystem ile müşterilere farklı teknolojiler arasında tercih yapabilme, iş yükü değiştikçe teknolojiyi ölçeklendirebilme ve organizasyonların önceki yatırımlarıyla da pürüzsüz bir şekilde çalışabilme özelliği olan bir server portföyü sunuyor. Ayrıca yeni ThinkSystem ile entegre olan Intel® Xeon® Scalable için 42 adet yeni dünya rekoru duyuran Lenovo, yeni sistemi ile maliyeti düşürürken değişen IT ihtiyaçlarını karşılıyor.



Yeni ThinkSystem ile bulut, big data, analiz ve veri tabanını içeren 7 yeni çözüme ek olarak iki de yeni Intel çözümü ekleyen ve toplam 9 farklı konuda sunucu performansını ve güvenilirliğini artıran Lenovo, inovasyonları ile müşterilerine çözümler sunmaya devam ediyor. Performansta 42 farklı rekorun sahibi yeni ThinkSystem sunucuları, artık yatırımlarından daha fazla beklenti içerisinde olan bugünün müşterilerinin beklentilerine de çok daha iyi cevap veriyor.

Lenovo Data Center Group Ülke Müdürü Burç San, "Tamamen yenilenen ve genişleyen sunucu ve depolama ürün portföyümüzle müşterilerimizin tüm beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamaya odaklanıyoruz. ThinkSystem markasıyla geleneksel pazarın ihtiyaçlarını en geniş anlamda karşılarken, ThinkAgile markasıyla da kurumların yazılım tanımlı 'yeni jenerasyon' bilişim ihtiyaçlarına, çok çeşitli çözümler sunar hale geldik. Yeni ürün ve çözümlerimiz ile birlikte veri merkezi pazarının lider oyuncusu olma hedefimize ilerliyoruz" dedi.

IT network

2017 ABONE FORMU



Adı Soyadı:..

Adres: ....

....

....

Telefon:................................... Faks:...

☐ 1 Yıllık Yurt dışı abone tutarı 120 Euro banka hesabına yatırılmıştır.

☐ 1 Yıllık abone tutarı (350 TL) banka hesabına yatırılmıştır.

☐ Posta ile gönderilmiştir.

☐ Abone bedeli olan (350 TL) kredi kartı hesabıma borç kaydediniz.

☐ MASTER / EUROCARD

☐ VISA

Kart No :

Son Kullanma Tarihi :

Abone işleminin tamamlanarak derginin yukarıda yazılı adresime gönderilmesini rica ederim.

İmza:

Tarih:

Adres ve Telefonlar

İSTMAG MAGAZİN GAZETECİLİK YAYINCILIK İÇ VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ
Evren Mahallesi Bahar Caddesi Polat İş Merkezi B Blok
No: 1 Kat: 4 Güneşli - Bağcılar / İstanbul / TURKEY
Tel: +90 212 604 51 00 Fax: +90 212 604 51 35

Hesap Numarası

Garanti Bankası
Güneşli Şubesi : 295
Hesap No : 6293152
İban No : TR02 0006 2000 2950 0006 2931 52
İSTMAG MAG. GAZT. YAY. İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ


A PLUS MEDYA
Nish İstanbul Residence
Çobançeşme Mah. Sanayi Cad. No:44/B d:167 Bahçelievler/ İstanbul
Tel: 0212 216 99 13-14 info@aplusmedya.com
www.aplusmedya.com